
ALOITUSTUEN VAIKUTTAUVUUS NUOREN VILJELIJÄN MAATILAYRITYKSEEN



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Mustiala, työn kansituspäivä

Oma allekirjoituksesi

Sanna-Mari Kuusela



Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Tammela

Työn nimi Aloitustuen vaikuttavuus nuoren viljelijän maatilayritykseen

Tekijä Sanna-Mari Kuusela

Ohjaava opettaja Liisa Lintunen

Hyväksytty _____._____.20_____

Hyväksyjä

MUSTIALA

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Maatilatalouden suuntautumisvaihtoehto

Tekijä	Sanna-Mari Kuusela	Vuosi 2010
Työn nimi	Aloitustuen vaikuttavuus nuoren viljelijän maatilayritykseen	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyössä tutkittiin aloitustuen vaikuttavuutta nuoren viljelijän maatilayritykseen sekä viljelijöiden tyytyväisyyttä ELY-keskuksen aloitustuen hakuprosessiin ja palveluun. Tutkimuksen toimeksiantaja on Pirkanmaan ELY-keskuksen Maaseutu ja energia -vastuualue. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää aloitustuen vaikutus maatilayritykseen ja kehittää vaikuttavuuden mittarit. Lisäksi tavoitteena oli antaa palautetta ELY-keskukselle viljelijöiden tyytyväisyydestä aloitustuen hakuprosessiin kokonaisuudessaan. Aloitustuen merkitystä ja aloitustukiprosessia tarkasteltiin siis sekä viljelijöiden että ELY-keskuksen näkökulmasta.

Työn teoreettiseksi viitekehikseksi valittiin strateginen johtaminen ja siihen perustuva liiketoimintamalli. Teoreettisen osion tarkoituksena oli perustella strategisen johtamisen ja liiketoimintamallin merkitys maatilayrityksen kehittämisessä. Strategisen johtamisen liiketoimintamallin avulla pyrittiin osoittamaan työvälineitä nuorille aloittaville viljelijöille maatalan kehittämiseen ja menestymisen analysointiin.

Tutkimus toteutettiin tapaustutkimuksena. Tutkimusaineisto kerättiin kirjekselynä vuosina 2005-2007 aloitustuen saaneilta Pirkanmaan aloittavilta nuorilta viljelijöiltä sekä haastatteleamalla ELY-keskuksen asiantuntijoita. Kirjekselyn tulokset analysoitiin tilastollisesti ja asiantuntijahaastattelut laadullisesti.

Tutkimustulokset osoittivat, että aloitustuella on suuri merkitys nuoren viljelijän maatalan kannattavuuteen ja kehittämiseen tilanpidon ensimmäisinä vuosina. Aloitustuki myös kannustaa viljelijöitä aloittamaan tilanpidon ja pienentää taloudellista riskiä. Aloitustukiprosessia koskevaan ELY-keskuksen palveluun oltiin tyytyväisiä. Hakuprosessin läpivienti auttoi monia viljelijöitä hahmottamaan tilansa toimintaa paremmin. Talouslaskelmien tulkinnassa viljelijöiden taidot olivat vaihtelevat. Tulosten perusteella näyttäisi siltä, että nuorten viljelijöiden osaamisen kehittämiseen strategisessa johtamisessa on tarvetta.

Avainsanat Nuoren viljelijän aloitustuki, maatilayritys, sukupolvenvaihdos, strateginen johtaminen, aloitustuen hakuprosessi, aloitustuen vaikuttavuus, maatalan kehittäminen

Sivut 73 s. + liitteet 11 s.

Mustiala
Degree Programme in Agricultural and Rural Industries
Agriculture Option

Author	Sanna-Mari Kuusela	Year 2010
Subject of Bachelor's thesis	Influence of the setting-up aid for young farmers at farm level	

ABSTRACT

The aim of this Bachelor's thesis was to investigate how the setting-up aid for young farmers in Pirkanmaa affects to their farms. Thus, the objective was to have information about how content young farmers were with the setting-up aid and related services offered by The EDTE-Centre, and to develop indexes to analyse the impacts of the setting-up aid on the farms of young farmers. In addition to this, the purpose was to have the feedback information to The EDTE-Centre in Pirkanmaa, the commissioner of this thesis, how to develop their services related to the setting up aid.

The framework of reference was strategic management and related business model. In this, the objective was to emphasize the importance of strategic management skills of young farmers for successful farming. The thesis showed that strategic management and related business models offer useful tools for young farmers to develop the farm and their own farm management skills. Young farmers just have to learn what these tools are, and how to use them in the farm management.

The thesis was carried out as a case study. The material was gathered by an enquiry to young farmers in Pirkanmaa, who had applied for setting-up aid during the years 2005-2007, and by the interviews of the experts of the EDTE-Centre. Answers of the enquiry were analysed statistically and expert interviews were analysed qualitatively.

The results showed that the setting-up aid strongly influences to young farmers' motivation to start farming and to develop their farms. Especially at the beginning of the farming it helps to cover running costs and to develop the farm. It seemed that the setting up aid encourages young farmers to start farming. It also seemed to reduce financial risks. In the main, young farmers seemed to be content with the services offered by the EDTE-Centre in Pirkanmaa. However, the results of the study suggest that there is a need to develop strategic management skills of young farmers.

Keywords Setting up-aid for young farmers, change of generation, farm, strategic management, process of applying for setting-up aid, influence of the setting up-aid, farm development

Pages 73 p. + appendices 11 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	TUTKIMUSYMPÄRISTÖ	3
2.1	Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013.....	3
2.1.1	Nuoren viljelijän aloitustuen perustelu	3
2.1.2	Nuoren viljelijän aloitustuen tavoite	3
2.1.3	Toimenpiteen sisältö	4
2.1.4	Aloitustuen yksityiskohdat	4
2.1.5	Aloitustuen rahoitus ja tukitaso	6
2.2	Maatilojen nykytilakatsaus	7
3	AINEISTO.....	9
3.1	Pirkanmaan nuoret aloittavat viljelijät	9
3.2	Pirkanmaan ELY-keskus	15
3.2.1	Toiminta-alue ja organisaatio	15
3.2.2	Aloitustuen prosessikaavio	17
4	TUTKIMUSMENETELMÄT	18
4.1	Tapaustutkimus	18
4.2	Tiedonkeräämismenetelmät.....	19
4.2.1	Arkistoidut aloitustukihakemukset	19
4.2.2	Kysely aloitustukea hakeneille	19
4.2.3	Asiantuntijahaastattelut	19
4.3	Analyysimenetelmät.....	20
5	STRATEGINEN JOHTAMINEN	21
5.1	Maatilan osaamisperusteisen strategian rakenne	21
5.2	Nuoren viljelijän strategian muodostaminen.....	22
5.2.1	Missio	22
5.2.2	Tuote/markkina-alue	22
5.2.3	Strategiset tavoitteet ja mittarit.....	22
5.2.4	Kilpailu ja erikoistuminen.....	24
5.3	Nuoren viljelijän voimavarat	25
5.3.1	Ydinpätevyyspuu	26
5.3.2	Nuoren viljelijän strateginen omaisuus.....	27
5.3.3	Maatilayrityksen ydinprosessit	27
5.4	Maatilayrityksen asiakaspinta.....	27
5.4.1	Toteutus ja tuki	27
5.4.2	Tieto ja ymmärrys	27
5.4.3	Asiakassuhteet	28
5.4.4	Hinnoittelurakenne.....	29
5.5	Maatilan arvoverkosto.....	29
5.5.1	Alihankkijat - aliurakointi	29
5.5.2	Yhteistyöverkosto naapuritilojen kanssa.....	30
6	TULOKSET.....	30

6.1	Asiantuntijahaastattelut	30
6.1.1	EU:n näkökulma nuoren viljelijän aloitustuesta.....	30
6.1.2	ELY-keskuksen näkökulma aloitustuen tärkeydestä	31
6.1.3	Aloitustukiprosessin kulku ELY-keskuksen näkökulmasta	32
6.1.4	ELY-keskuksen palvelu nuorelle aloittavalle viljelijälle	34
6.1.5	ELY-keskuksen näkemys menestyvästä maatilasta.....	36
6.2	Nuorten aloittavien viljelijöiden kokemukset aloitustuesta	37
6.2.1	Aloitustuen käyttökohteet	38
6.2.2	Aloitustukiprosessi viljelijän näkökulmasta.....	39
6.2.3	Elinkeinosuunnitelman tunteminen ja hyödyntäminen.....	46
6.2.4	Nuorten viljelijöiden tilojen kehittäminen	49
6.2.5	Viljelijöiden palaute vapaaseen osioon.....	61
7	JOHTOPÄÄTELMÄT	62
	LÄHTEET	72
Liite 1	Viljelijäkysely	
Liite 2	Aloitustuen prosessikaavio	
Liite 3	Teemahaastattelu	
Liite 4	Käsitteestä mittariksi	
Liite 5	Nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttavuuden mittarit	

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttavuutta maatilayritykseen. Tutkimuksen lähtökohtana on, että aloitustuki vaikuttaa maatilayrityksiin monin tavoin. Vaikuttavuus on laaja-alainen ilmiö ja sen mittaaminen suoraan on vaikeaa ja siksi vaikuttavuuden käsite on jaoteltu osa-alueisiin. Vaikuttavuuden osa-alueille on kehitetty välilliset mittarit, joiden avulla aloitustuen todellista vaikuttavuutta tulkitaan.

Tutkimusympäristönä on Pirkanmaan nuoret aloittavat viljelijät ja opinnäytetyön toimeksiantaja on Pirkanmaan TE-keskuksen¹ Maaseutu ja energia -vastuualue. Nuorten viljelijöiden aloitustuki on osa Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa 2007-2013, jonka mukaisesti ELY-keskus myöntää aloitustukia nuorille aloittaville viljelijöille Pirkanmaalla. Maaseudun elinvoimaisuuden säilyttäminen ja kehittäminen ovat tämän ohjelman keskeisiä tavoitteita ja siksi myös yksi ELY-keskuksen perustehtävistä. Tästä syystä nuorten viljelijöiden motivaatio ja hyvinvointi sekä heidän maatilayritystensä taloudellinen menestyminen ovat erityisen tärkeitä ELY-keskuksen Maaseutu ja energia -vastuualueen toiminnassa.

Nuorelle viljelijälle maatilayrityksen haltuunotto on iso askel. Viljelijöiden keski-ikä on noussut vuosi vuodelta koko maassa, myös Pirkanmaalla. Aloitustuella viljelijöitä halutaan kannustaa tilanpidon aloittamiseen ja parantaa maatilojen kannattavuutta. Aloitustuen tarkoituksena on myös auttaa aloittavia viljelijöitä kehittämään maatilaansa. Yleensä tilanpidon ensimmäisinä vuosina yrityksen kehittämisen tarve on suurimmillaan ja aloitustuki antaa tarvittavan piristeen maatilan kassaan. ELY-keskuksen asiantuntijat uskovat aloitustuen nykyisessä muodossaan palvelevan viljelijöitä melko hyvin. Asiantuntijat arvioivat myös, että sekä aloitustuessa että hakuprosessissa on vielä kehitettävää.

Opinnäytetyön tutkimusongelmana on, miten nuoren viljelijän aloitustuki vaikuttaa maatilayritysten kehittämiseen ja miten ELY-keskus voisi kehittää aloitustuen hakuprosessia, jotta se palvelisi tehokkaasti aloittavaa viljelijää. Tutkimuksen tavoitteena on kehittää aloitustuen vaikuttavuuden mittarit, joiden avulla ELY-keskus voi arvioida paremmin aloitustuen todellista vaikutusta maatilayrityksiin. Lisäksi tutkimuksen tarkoituksena on tarjota aloitustuen hakuprosessin ja siihen liittyvien palvelujen kehittämisideoita ELY-keskukselle.

Tutkimuksessa on kaksi näkökulmaa: Nuoren viljelijän aloitustuen hakuprosessia ja vaikuttavuutta tarkastellaan ELY-keskuksen asiantuntijan päätöksenteon kannalta ja aloitustuen hakijan, nuoren aloittavan viljelijän näkökulmasta. Samalla selvitetään, miten ELY-keskuksen ja hakijan vuorovaikutus toimii sekä miten ELY-keskus saa palautteen hakuprosessista nuorilta aloittavilta viljelijöiltä.

¹ Organisaatiomuutoksen myötä nimi muuttui Pirkanmaan ELY-keskukseksi 2010.

Maatilayrittäjän johtamistaidot ovat nousseet entistä tärkeämpään rooliin jatkuvasti muuttuvassa maatalouden toimintaympäristössä. Viljelijän on hallittava sekä käytännön työt että taloudellinen johtaminen. Tämän tutkimuksen viitekehyksenä käytetään strategiseen johtamiseen perustuvaa liiketoimintamallia, sillä lähtökohtana on, että maatiloilla tulisi omaksua yritysmäisempi ajattelutapa. Strateginen johtaminen tarjoaa viljelijälle tarvittavat työkalut maatilansa tavoitteelliseen kehittämiseen. Tässä tutkimuksessa selvitetään, miten nuoret aloittavat viljelijät käyttävät strategisen johtamisen työvälineitä maatalan kehittämisessä hyödykseen.

2 TUTKIMUSYMPÄRISTÖ

2.1 Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013

Maaseudun kehittäminen on linjattu Suomen maaseudun kehittämisstrategiassa vuosille 2007–2013. Sen mukaisesti ohjelmakauden painopistealueita ovat maa- ja metsätalouden harjoittaminen taloudellisesti ja ekologisesti kestäväällä sekä eettisesti hyväksyttävällä tavalla. Strategia painottaa myös maaseudun yritystoiminnan kehittämistä sekä paikallisen omaehtoisen toiminnan vahvistamista. Strategiaa toteuttavat kaksi erillistä ohjelmaa: Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma ja Ahvenanmaan maaseudun kehittämisohjelma. Maa- ja metsätalousministeriö päivittää strategiaa tarpeen mukaan, mikäli Euroopan yhteisön tai kansallisten säädösten muuttuminen sitä edellyttää. Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman varoin edistetään ympäristön tilan parantamista ja uusiutuvien luonnonvarojen kestäväää käyttöä. Tavoitteisiin pyritään EU:n yhteisen maatalouspolitiikan ja kansallisen tukipolitiikan, tutkimuksen ja neuvonnan keinoin. Ohjelmakaudelle 2007–2013 Euroopan yhteisön maaseudun kehittämisen rahoitusjärjestelmä on uudistettu. Yhteisen maatalouspolitiikan osana toteutettavia maaseudun kehittämistoimenpiteitä varten on perustettu oma rahasto: Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto (maaseuturahasto). Siitä rahoitetaan jäsenvaltioiden laatimat maaseudun kehittämisohjelmat. Nuoren viljelijän aloitustuki rahoitetaan osittain EU:n maaseuturahastosta ja osaksi kansallisesta rahastosta. (MMM 2010. Maaseutu 2010.)

2.1.1 Nuoren viljelijän aloitustuen perustelu

Säädöksellä pyritään turvaamaan Suomen maatalouden jatkuvuus ja samalla maatalousyrittäjien ikärakennetta yritetään nuorentaa rohkaisemalla nuoria viljelijöitä tilanpidon aloittamiseen. Taloudellinen tuki onkin välttämätöntä, sillä tilanpidon aloittaja tekee mittavia investointeja vieraalla pääomalla. Aloitustuki-toimenpiteellä pyritään edistämään sukupolvenvaihdoksia. Halutaan parantaa nuorten viljelijöiden taloudellisia toimintaedellytyksiä sekä koko maa- ja porotalouselinkeinon elinkelpoisuutta ja kilpailukykyä. (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013)

2.1.2 Nuoren viljelijän aloitustuen tavoite

Ohjelman tavoite on, että uusien, viljelyn tai poronhoidon aloittavien maatalousyrittäjien määrä pysyy samana. Lisäksi halutaan parantaa viljelijöiden ikärakennetta ja tuoda taloudellista helpotusta aloittavien viljelijöiden pääoman hankintaan. Taulukko 1 kertoo EU:n ja Suomen valtion tarkat tavoitteet ja tunnusluvut, joiden avulla tavoitteiden toteutumista tarkkailaan. Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa kuitenkin muokataan ohjelmakauden aikanakin ja luvut hieman elävät vuosittain. (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013)

TAULUKKO 1 EU:n yhteiset ja kansalliset indikaattorit (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013. Muokattu 30.10.2009)

Indikaattori	Indikaattorin selite	Tavoite 2007–2013
Tuotosindikaattorit	Saatujen hakemusten lukumäärä	3 675 kpl
	Hyväksytyjen hakemusten lukumäärä	3 100 kpl
	Tuettujen nuorten viljelijöiden lukumäärä	3 700 henkilöä
	Investointien kokonaismäärä	391 milj. euroa
	Tuettujen nuorten viljelijöiden ikä, jolloin he ovat ryhtyneet tilanpidosta vastaavaksi maatalousyrittäjäksi	29 vuotta
Tulosindikaattorit	Tuettujen tilojen bruttoarvonlisäyksen kasvu	Tuettujen tilojen bruttoarvonlisäys kasvaa 25 % viiden vuoden aikana
Vaikuttavuusindikaattorit	Bruttoarvonlisäyksen nettokasvu ilmaistuna ostovoimastandardilla (PPS); tavoitetaso (FTE)	maataloudessa 14 500
		metsätaloudessa 128 000
		alkutuotannon ulkopuolella n.a.
	Työn tuottavuus: Bruttoarvonlisäyksen muutos/kokoaikainen työpaikka (FTE)	maataloudessa 14 500
		metsätaloudessa 128 000
		elintarvikesektorilla 54 000

2.1.3 Toimenpiteen sisältö

Aloitustuki koostuu osarahoitteisen avustuksen ja kansallisen korkotuen yhdistelmästä, joka myönnetään tilanpidon aloittavalle nuorelle viljelijälle. Tuen voi saada yksityinen henkilö, joka aloittaa tilanpidon ensimmäistä kertaa ja täyttää tukiehdot. Tuen saaja voi olla myös yhteisömuotoinen yritys, jonka valtaapitävät henkilöt täyttävät ehdot. Tilanpidon voi aloittaa joko ostamalla tai vuokraamalla koko tilan tai vain osan siitä. (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013)

2.1.4 Aloitustuen yksityiskohdat

Tuen hakijan ja hänen tilansa pitää täyttää tietyt edellytykset:

- Tuen hakijan on oltava hakemuksen jättäessään vähintään 18-vuotias, mutta alle 40-vuotias.
- Yhtymässä kaikkien määräysvallassa olevien henkilöiden tulee olla tukikelpoisia.
- Tilan tuotannon on noudatettava EY:n ja kansallisen lainsäädännön vaatimuksia koskien ympäristöä, hygieniaa ja eläinten hyvinvointia
- Hakijalla on riittävä ammattitaito. Tuen saajalla tulee olla vähintään toisen asteen luonnonvara-alan koulutus tai muu vastaava tutkinto. Myös sellainen yrittäjä, jolla on vähintään 3 vuoden käytännön kokemus tilanpidosta ja 30 opintopisteen yritystaloudellinen koulutus, täyttää ammattitaitovaatimuksen. Jos hakijalla ei ole vaadittavaa koulutusta, on hänen hankittava se 36 kuukauden kuluessa tuen myöntämisestä. Opintosuunnitelma on esitettävä elinkeinosuunnitelmassa.

- Tuetulla yritystoiminnalla pitää olla merkittävä osa hakijan toimeentulosta, eli maataloudesta syntyvien tulojen osuus täytyy olla vähintään 25 % hakijan kaikista tuloista.
- Yritystoiminnan pitää olla kannattavaa pitkällä aikavälillä.

Hakemuksessa esitetään tilan elinkeinosuunnitelma. Elinkeinosuunnitelma kuvaa tilan nykytilaa ja sen kehittämistavoitteita yksityiskohtaisesti. Kannattavuusvaatimuksen ei tarvitse heti täyttyä, mutta elinkeinosuunnitelmassa osoitetaan ne toimet, joilla tila saadaan kannattavaksi kolmen ensimmäisen vuoden aikana. Suunnitelmassa kuvataan ne investoinnit, jotka ovat välttämättömiä tilan taloudellisen kannattavuuden saavuttamiseksi. Elinkeinosuunnitelman noudattamista valvotaan suunnitelmaan sisältyvien toimenpiteiden toteutuksen yhteydessä välitarkastelujen mukaisessa aikataulussa ja lisäksi viiden vuoden kuluttua tukipäätöksen tekemisen jälkeen. Jos käy ilmi, että tuensaaja on antanut tuen saantiin vaikuttaneen väärän tai puutteellisen tiedon, voidaan tuki periä takaisin osittain tai kokonaan. Elinkeinosuunnitelman laatimiseen voi hakea tukea ELY-keskukselta. Tuen määrä on enintään 90 prosenttia elinkeinosuunnitelman laatimiskustannuksista, mutta kuitenkin enintään 540 euroa. Tuki maksetaan elinkeinosuunnitelman laatijalle ja viljelijä maksaa loppuosan. (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013. Mavi 2009).

Elinkeinosuunnitelmaan sisällytettävät asiat:

1) Selvitys tuen hakijasta:

- hakijan ikä
- hakijan ammattitaito tai ammattitaitovaatimuksen täyttämistä varten suoritettavat toimenpiteet
- hakijan vakinainen asuinpaikka ja tilan ulkopuolisia ansioita saavalta mahdollinen työpaikka

2) Tilan alkutilanteesta:

- yrityksen perustiedot ja maatilan tai yhteisön hallinta
- toimintaa harjoittavat henkilöt ja toiminnan työllistävyys
- tilan tuotantorakennukset, koneet, maatalousmaa ja muut resurssit sekä niiden käyttäminen ja soveltuminen tuettavaan toimintaan
- kasvintuotannon viljelyalat ja satomäärät
- kotieläintuotannon eläinmäärät ja tuotosmäärät
- päätuotteiden markkinointikanavat
- metsätaloutta ja muuta yritystoimintaa koskevat vastaavat tiedot

3) Tiedot tilanpidon aloittamisesta ja spv-kaupasta

4) Tiedot maatilan toiminnan kehittämisestä ja kehittämisen tavoitteista sekä päätuotteiden markkinointimahdollisuuksista

5) Maatalouden tulos- ja taselaskelmat, joissa poistot ja tasearvot on laskettu laissa säädetyllä tavalla sekä näihin perustuvat tunnusluvut, jotka sisältävät vähintään kannattavuuskertoimen, yrittäjätulon ja omavaraisuusasteen

6) Koko tilan maksuvalmiussuunnitelma, jossa maatalouden tulojen lisäksi on otettava huomioon myös hakijan tulot muusta kuin maataloudesta

7) Selvitys tarpeellisine laskelmineen hakijan vuosittaisista kokonaistuloista ja siitä, että maataloudesta saatavien tulojen laissa määrätty osuus, eli 25 % osuus kokonaistuloista täyttyy

8) Tiedot muista toimenpiteen toteuttamisen kannalta tarpeellisista seikoista sekä vaikutuksista maatilan tuotanto-olosuhteisiin työympäristön, luonnonvarojen kestävän käytön tai eläinten hyvinvoinnin kannalta.

Tukiehtojen pitää täyttyä hakemuksen vireille tullessa, lukuun ottamatta ammattitaitovaatimusta. Ennen toisen avustuserän maksamista hakijan täytyy kuitenkin toimittaa todistus hankkimastaan lisäkoulutuksesta ELY-keskukselle. Toista erää pidätetään, kunnes ammattitaitovaatimus täyttyy. (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013. Finlex 2008)

2.1.5 Aloitustuen rahoitus ja tukitaso

Avustus muodostuu maaseuturahaston rahoitusosuudesta ja kansallisesta rahoitusosuudesta. Tämän julkisen rahoituksen alustava määrä on 111,111 milj. euroa, josta maaseuturahaston osuus on 45 % tukikelpoisista julkisista menoista. Loppu on kansallista tukea, joka muodostuu valtion rahoituksesta. Kansallisena lisätukena voidaan myöntää lainan korkotukea ja sen yhteydessä maa- ja metsätalouskiinteistön hankintaan kohdistuvaa varainsiirtoverovapauden muodossa myönnettävää tukea. Korkotuen määrä lasketaan lainan oletetun lyhennystahdin perusteella. Jokaisen koronmaksuerän nimellisarvoinen koron määrä diskontataan myöntöhetken arvoon eli korolle lasketaan nykyarvo. Kansallisen korkotukirahoituksen alustava määrä on 130 milj. euroa. Tukea myönnettäessä osarahoitteisen avustuksen ja kansallisesti rahoitettavan korkotuen nykyarvoinen määrä sekä varainsiirtoverovapauden määrä yhteensä eivät saa ylittää 70 000 euron enimmäismäärää. (Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013)

Nuoren viljelijän aloitustukea voidaan myöntää kahden eri tukitason mukaisesti:

a) Jos tilalta saatava yrittäjätulo on vähintään 17 000 euroa, voidaan avustusta myöntää enintään 35 000 euroa ja korkotukea enintään 20 000 euroa sekä enintään 15 000 euroa lisäkorkotukea ensimmäisenä vuonna. (Mavi 2009.)

b) Aloitustukena voidaan myöntää enintään 5 000 euroa avustusta ja korkotukilainan korkotukea enintään 20 000 euroa hakijalle, jonka tilalta kertyy maatalouden, muun yritystoiminnan ja metsätalouden yrittäjätuloa vuosittain yhteensä vähintään 15 000 euroa. Yrittäjätulosta vähintään 10 000 euroa on tultava maataloudesta. Muun yritystoiminnan yrittäjätuloissa huomioidaan tilalla ja tilan maatalouden tuotantovälineillä harjoitettu muu yritystoiminta, kuten esimerkiksi metsätalous. (Mavi 2009.)

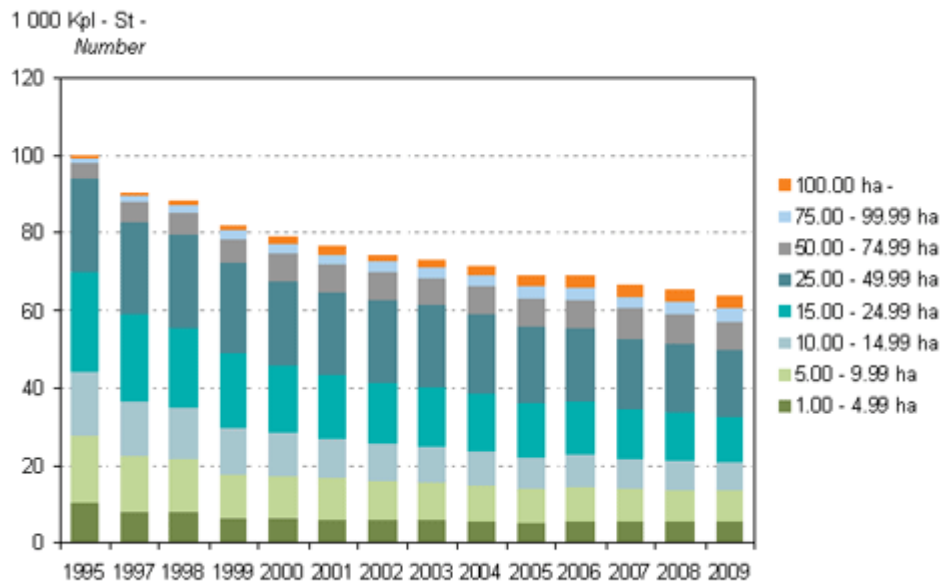
Korkotuella tuetun lainan enimmäismäärä voi olla enintään 80 prosenttia hyväksyttävistä kustannuksista, kuitenkin yhteensä enintään 150 000 euroa. Lisäksi korkotukilainaa voidaan myöntää enimmäismäärän puitteissa myös ensimmäisen vuoden maatalousirtaimen hankintaan. Mikäli suunnitelmissa on hankkia koneita tai kotieläimiä aloitusvuoden aikana, voidaan hankittavasta irtaimesta tehdä selvitys ja liittää se tukihakemukseen. Lainaa myönnetään tällöinkin enintään 80 % kustannuksista. (Farmit 2008.)

Nuoren viljelijän aloitustukea on haettava luovutuskirjan (lahja- tai kaupakirja) tai kirjallisen vuokrasopimuksen perusteella tai näiden luonnosten perusteella. Jos aloitustukea haetaan lopullisen luovutuskirjan tai vuokrasopimuksen perusteella, on sitä haettava 10 kuukauden kuluessa tilanpidon aloittamisesta. (Mavi 2009.)

Tilanpito katsotaan aloitetuksi, kun hakija on luovutuskirjan tai kirjallisen vuokrasopimuksen perusteella saanut hallintaansa maatilaa tai maatilaa osan, jolla elinkeinosuunnitelmassa esitettyjen tietojen perusteella hakija on saavuttanut tai voi saavuttaa vähintään 10 000 euron vuotuisen maatalouden yrittäjätulon. (Finlex 2008.)

2.2 Maatilojen nykytilakatsaus

Maatiloja oli vuonna 2009 Suomessa 64 175. Laskua tässä oli 1 600 edellisvuodesta. Kuva 1 osoittaa maatilojen lukumäärän olleen laskussa vuodesta 1995 lähtien. Toisaalta tilakoko on kasvanut koko 2000-luvun ajan. Maatilojen keskimääräinen peltoala oli vuonna 2009 noin 36 hehtaaria. Yli 100 peltihehtaarin tilojen osuus oli 6 % ja niiden hallussa oli Suomen kokonaispeltoalasta lähes neljännes. Tilastojen mukaan suurimmat tilat ovat nuorten viljelijöiden hallussa. Suurin keskimääräinen peltoala on 30–34-vuotiailla viljelijöillä (keskimäärin 46 ha). Vuokrapeltoa viljeli 60 % tiloista, ja viljellyn vuokrapellon keskimääräinen ala oli 20 hehtaaria. Maatiloista suurin osa, eli 43 % harjoitti päätuotantosuuntanaan viljanviljelyä ja 19 % lypsykarjataloutta. Tuotantosuuntien väliset suhteelliset määrät pysyivät lähes samoina. Vaikka kotieläintilojen määrä on edelleen laskussa, ovat erot tasaantuneet hieman. Tuotantonsa lopetti yleisimmin lammastaloutta tai muuta tuotantoa harjoittava tila. Tuotantosuuntaa vaihtoi noin 4 % tiloista. Lähes 40 % tuotantonsa lopettaneista tiloista oli tukea hakemattomia tiloja. Osakeyhtiömuotoisten maatilojen määrä jatkoi nousuaan vuoden 2009 aikana. Viljelykasveista erikoiskasvit (esim. härkäpapu, rapsi ja kumina) lisääntyvät vuosi vuodelta kun taas viljojen viljelyalat pienenevät. (Maataloustilastot 2009.)



KUVA 1 Maatilojen lukumäärä peltosuuruusluokittain vuosina 1995–2009 (Maataloustilastot 2009.).

Viljelijöiden keski-ikä ylitti 50 vuoden rajapyykin vuoden 2009 aikana. Peltosaltaan suurimpia tiloja viljelivät noin 30-vuotiaat maanviljelijät. Taulukko 2 vertailee koko maan viljelijöiden ikärakennetta Pirkanmaan viljelijöiden ikärakenteeseen. Koko maan suurin ikäluokka on 55–59-vuotiaat viljelijät (16,5 %) ja Pirkanmaalla prosentuaalisesti eniten on 45–49-vuotiaita (16,3 %). Sekä Pirkanmaalla että koko maassa alle 30-vuotiaiden viljelijöiden lukumäärä on lähes sama kuin 70-vuotiaiden ja sitä vanhempien määrä. (Maataloustilastot 2009.)

TAULUKKO 2 Viljelijöiden lukumäärä ikäluokittain koko maassa ja Pirkanmaalla 2009 (Tike, Maatilarekisteri).

	- 24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-
	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%	kpl/%
Koko maa	352 0,6%	1 469 2,6%	3 024 5,6%	4 670 8,2%	7 332 12,9%	9 211 16,2%	9 226 16,3%	9 337 16,5%	7 731 13,6%	2 672 4,7%	1 508 2,7%
Pirkanmaa	30 0,7%	112 2,7%	233 5,7%	337 8,2%	498 12,1%	670 16,3%	610 14,8%	664 16,2%	590 14,4%	222 5,4%	144 3,5%

Maatilojen työntekijöiden määrä on vähentynyt viidenneksellä 2000-luvulla. Tämä johtuu suureksi osaksi siitä, että tilojen lukumäärä on laskeutunut koko ajan ja tuotantorakenteen muutoksen myötä tilojen työmäärät ovat pienentyneet. Suhteessa kaikkein työllistävimpien tilojen, eli kotieläintaloutta harjoittavien tilojen, määrä on vähentynyt. Vuonna 2007 maatiloilla ja puutarhayrityksissä työskenteli 145 000 henkilöä päätoimi-

sesti. Viljatilat työllistivät selvästi eniten henkilöitä, kun taas lypsykarjatiloilta tehtiin eniten työtunteja. Viljelijäperhe tekee itse yli 80 prosenttia tilan töistä. Palkattua työvoimaa on eniten puutarhatiloilla. Ulkomaalaisia työntekijöitä oli maatiloilla vuonna 2007 noin 15 000, joka on jokseenkin saman verran kuin vuotta aiemminkin. Tilojen työtuntien välillä on suuria eroja riippuen tilakoosta ja päätuotantosuunnasta. Keskimäärin maatiloilla ja puutarhayrityksissä tehtiin töitä 7 tuntia vuoden jokaisena päivänä vuonna 2007. Noin kolmannes maatiloista harjoittaa muuta yritystoimintaa alkutuotannon ohella. Eniten muuta yritystoimintaa harjoitetaan viljatiloilta. Yleisin muu toimiala on palvelut, kuten urakointi, matkailu ja virkistyttyminen ja muut palvelut. Myös teollisuus on maatilojen yleisimpiä sivuelinkeinoja. Energiantuotanto ja puutavaran jatkojalostus ovat yleisimmät teollisuuden muodot maatiloilla. Tietokone ja nettiyhteys ovat apuna töissä noin 80 prosentilla tiloista. (Maataloustilastot 2007–2009.)

Maataloustuotteiden hinnoissa on tapahtunut selviä muutoksia Suomen liittyttyä EU:iin. Tukipolitiikan myötä viljakasvien hinnat ovat vuodesta 1995 lähtien laskeneet. Maidon tuottajahinta on vuosittain vaihdellut melko vähän, vaikka vuoden sisäinen kausivaihtelu onkin suurta. Naudan- ja sianlihan hinnat ovat molemmat laskeneet lyhyitä vaihteluita lukuun ottamatta. Siipikarjan lihan hinta on pysynyt melko lailla samalla tasolla EU:iin liittymisen jälkeen. Maatalouden tuotantopanosten ja pellon hinnat sitä vastoin ovat nousseet lähes koko ajan. (Lehtonen & Pyykkönen 2005, 9-12.)

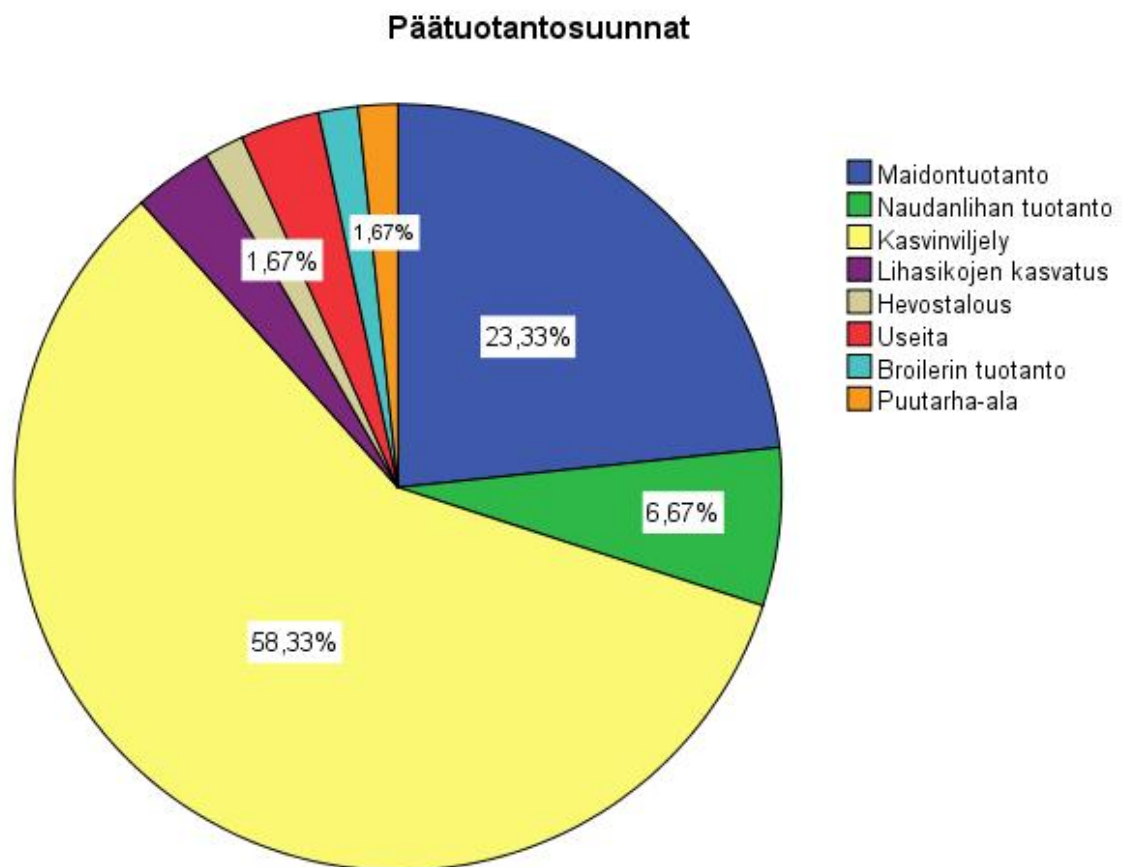
3 AINEISTO

3.1 Pirkanmaan nuoret aloittavat viljelijät

Tutkimusaineisto muodostuu pirkanmaalaisista tilanpidon aloittaneista nuorista viljelijöistä. Pirkanmaan ELY-keskuksessa kaikki aloitustukihakemukset on arkistoitu vuoden ja paikkakunnan mukaan aakkosjärjestyksessä. Mukana ovat myös kielteisen päätöksen saaneet hakemukset. Hakemuksien tutkimisen jälkeen tarkaksi vuosien 2005–2007 aloitustuen saaneiden määräksi laskettiin 156 kpl. Vuoden 2007 hakijoilla saattaa vielä joillakin olla toinen avustuserä saamatta, jos esimerkiksi hakijan ammattitaitovaatimus ei ole vielä täyttynyt. Näillä tiloilla ei siis aloitustuen kokonaisvaikutus ollut vielä kyselyn vastaushetkellä selvillä, mutta suurin osa kyselyn viljelijöistä on saanut tuen jo 1-3 vuotta aiemmin kokonaisuudessaan.

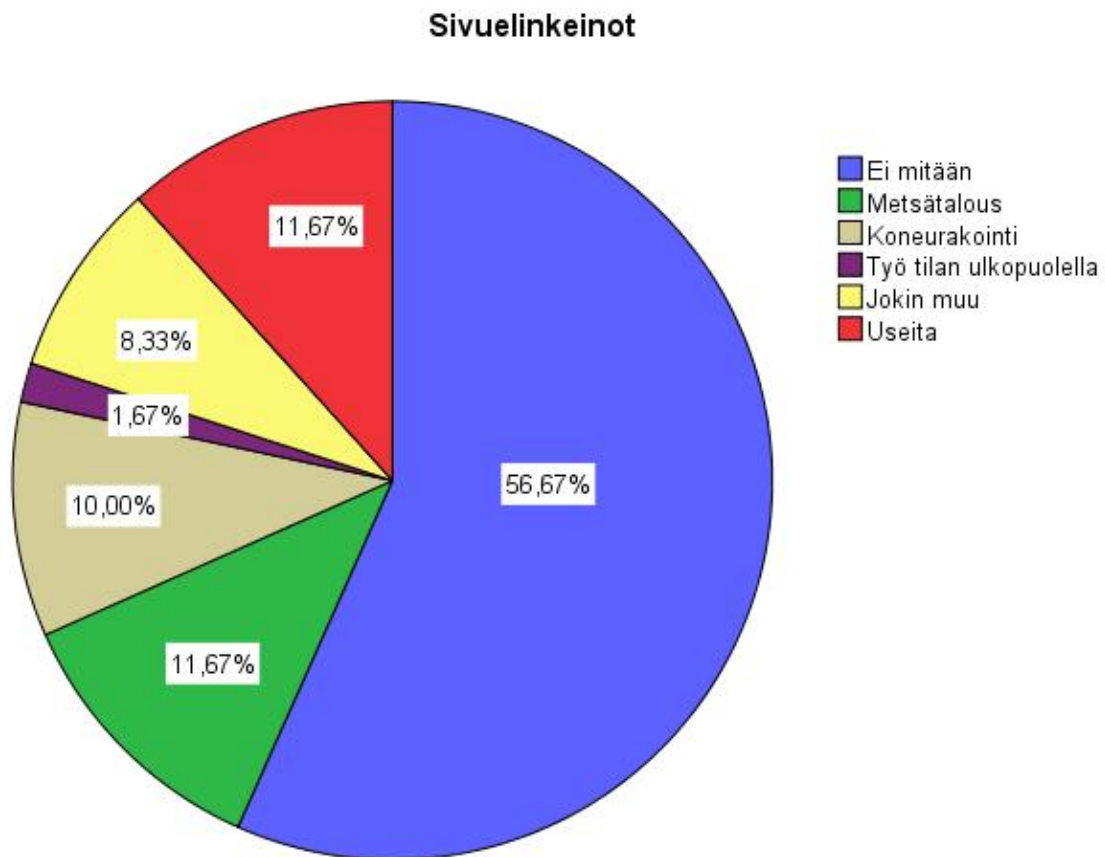
Kysely (Liite 1) lähetettiin 156 viljelijälle ja siihen vastasi 60 henkilöä. Vastaajista 20 % on hakenut aloitustukea vuonna 2005 ja 32 % on vuoden 2006 hakijoita. Lähes puolet, eli 48 %, on hakenut aloitustukea vuonna 2007. Jos vastaaja on jättänyt vastaamatta johonkin kohtaan, korvattiin puuttuva tieto keskiarvolla.

Tutkimusaineiston viljelijöiden päätuotantosuuntajakauma on hyvin tyyppillinen: Selvästi eniten on viljatiloja ja toiseksi eniten maitotiloja. Kolmanneksi suurin ryhmä ovat naudanlihantuottajat. Noin 3 % kasvattaa lihasikoja ja noin 3 prosentilla maataloista päätuotantosuuntaa on useita. Hevostaloutta päätuotantosuuntanaan harjoittavia oli 1,67 % kyselyn viljelijöistä. Myös puutarhatalouden harjoittajia ja broilerin kasvattajia oli molempia 1,67 %. Kuva 2 esittää päätuotantosuuntien jakautumisen nuorten viljelijöiden maataloilla.



KUVA 2 Kyselyyn vastanneiden viljelijöiden tilojen päätuotantosuunnat.

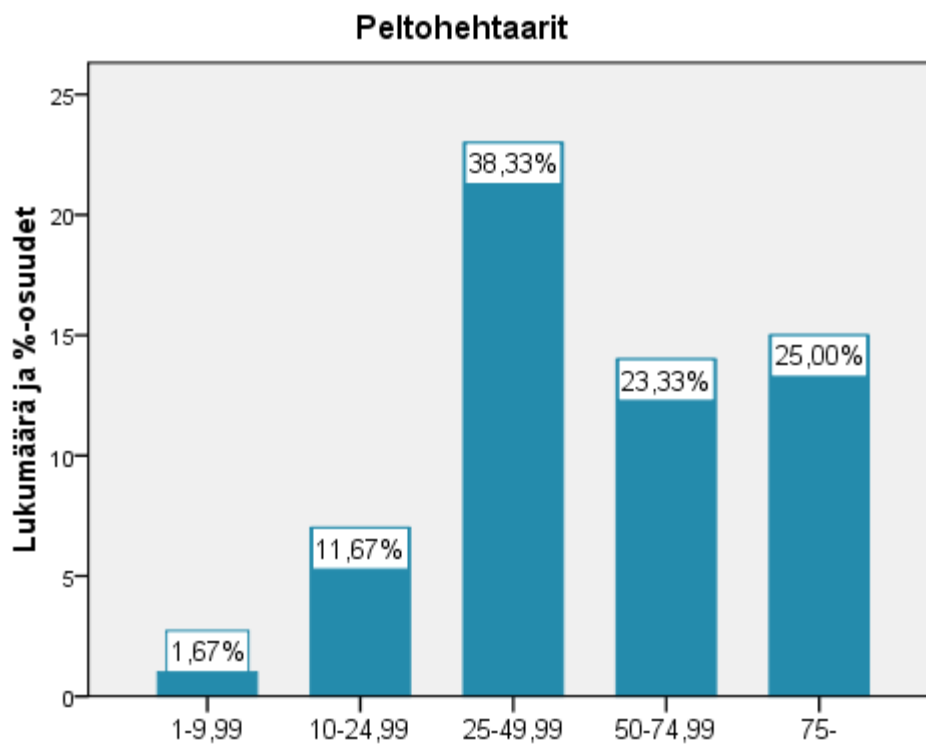
Sivuelinkeinoja viljelyn ohella on noin 43 % tiloista. Yleisimpiä nuorten viljelijöiden lisätulonlähteitä ovat metsätalous ja koneurakointi ja joillakin tiloilla on enemmän kuin yksi lisätulonlähde. Useimmiten ne tilat, joilla sivuelinkeinoja on useita, harjoittavat sekä metsätaloutta että koneurakointia viljelyn ohella. Viljelijöistä 8,33 % harjoitti sivuelinkeinona mm. lammastaloutta, hunajantuotantoa, mökkitalokkarin töitä tai hevostaloutta. Kuvassa 3 nähdään kaikkien sivuelinkeinojen osuudet.



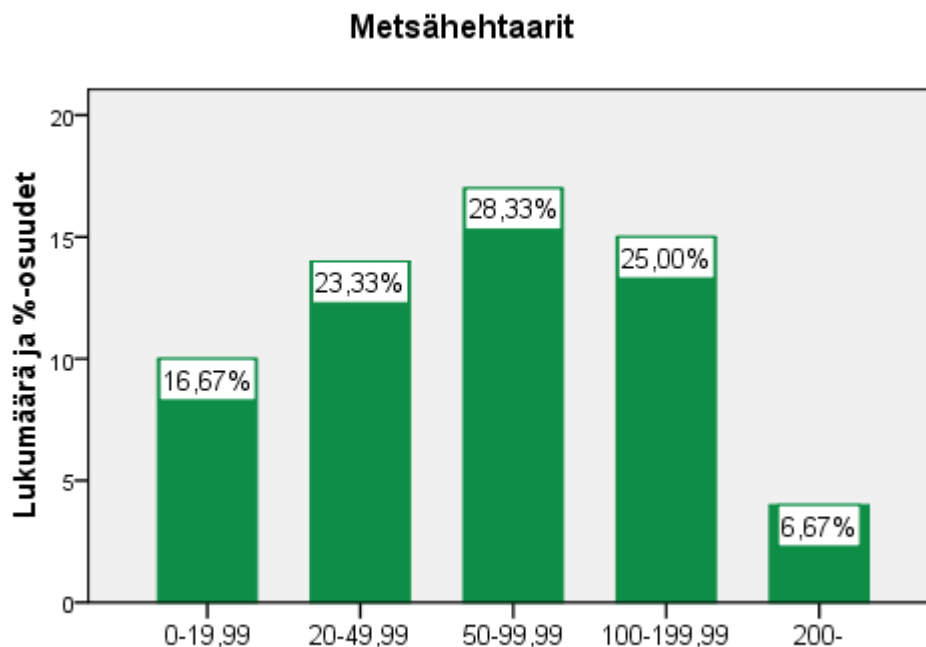
KUVA 3 Maatilojen sivuelinkeinot.

Kuvassa 4 viljelijöiden peltoalat on jaoteltu viiteen eri suuruusluokkaan. Lukumäärä-asteikko kertoo, kuinka monta tilaa kuhunkin luokkaan kuuluu. Peltopinta-alan on laskettu mukaan myös vuokrapellot, jotta tilan todellinen toiminnan laajuus selviäisi paremmin. Suurimmalla osalla tiloista (38,33 %) on peltoa 25–49,99 hehtaaria. Toiseksi eniten on suuria tiloja, joilla on yli 75 hehtaaria peltoa.

Tilojen metsäpinta-alat vaihtelevat 0–350 hehtaariin. Metsäalat on jaoteltu viiteen eri kokoluokkaan. Kuvassa 5 nähdään, miten tilojen metsähehtaarit jakautuvat ja frekvenssiluvut vasemmassa laidassa kertovat, kuinka monta tilaa kussakin kokoluokassa on. Lähes kolmannes tiloista sijoittuu keskimmäiseen ryhmään eli 50–99,99 hehtaarin kokoluokkaan. Alle 20 hehtaarin metsäaloja on noin 17 prosentilla viljelijöistä ja yli 200 hehtaarin metsiä on 7 prosentilla maatiloista.

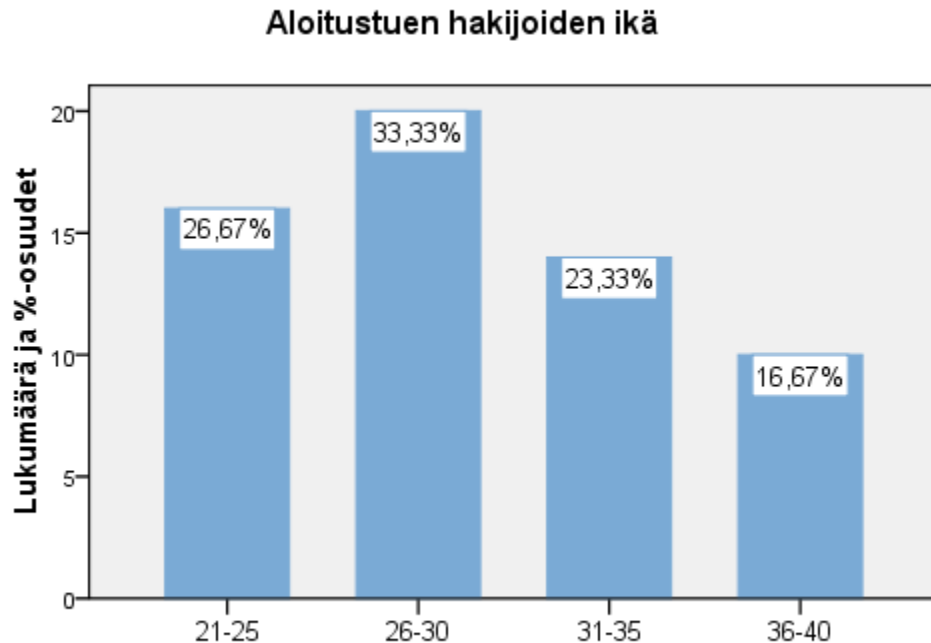


KUVA 4 Kyselyyn vastanneiden viljelijöiden peltoalat (vuokrapellot mukaan lukien).



KUVA 5 Kyselyyn vastanneiden viljelijöiden metsäalojen koko.

Kyselyaineiston mukaan kolmasosa Pirkanmaan nuorista viljelijöistä aloittaa tilanpidon 26–30 -vuotiaina. Kuvasta 6 nähdään, että alle 20-vuotiaita aloittajia ei ole lainkaan. Voidaan päätellä, että suurin osa hakijoista on aloittaessaan 30 vuoden kieppeillä ja 40 ikävuotta lähestyviä on melko vähän.



KUVA 6 Aloitustuen hakijoiden ikäjakauma vuosina 2005–2007.

Vastanneista lähes kaikkien tiloilla yhtiömuotona on yksityinen ammatinharjoittaja. Vain 5 % yhtiömuotona on osakeyhtiö tai maatilayhtymä. Vastaajien joukossa on tarkalleen kaksi osakeyhtiötä ja yksi yhtymä.

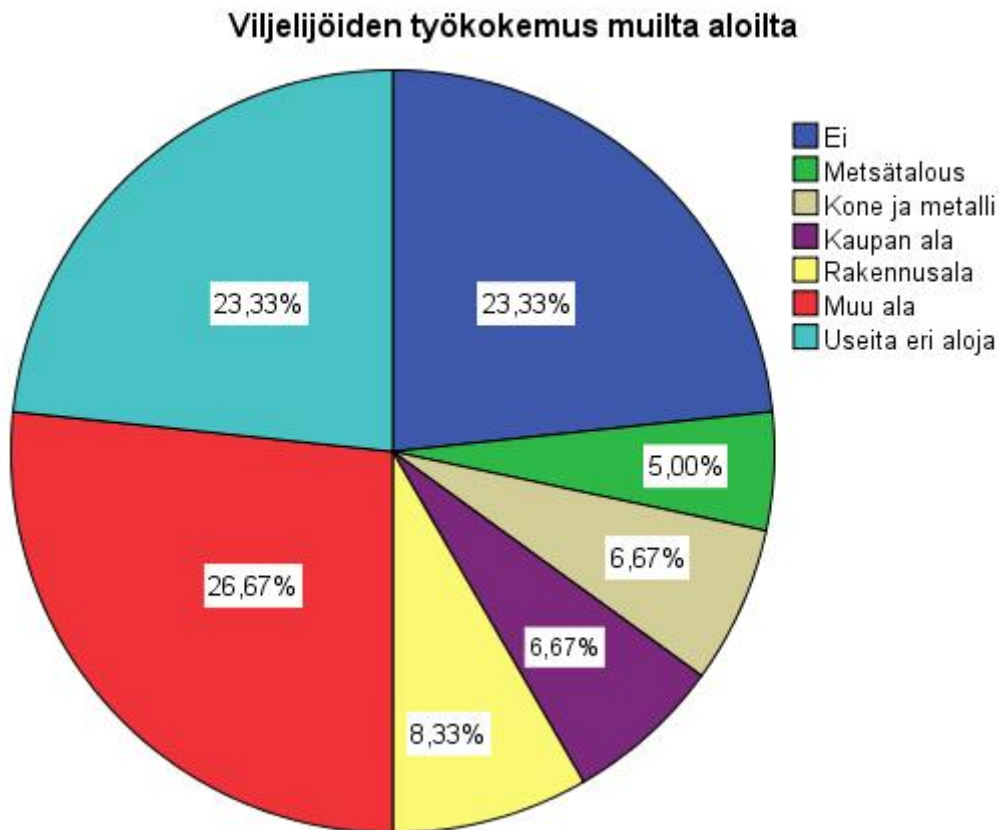
Vastaajista vain 5 % on vakituista vierasta työvoimaa tilallaan. Suurimmalla osalla tiloista (58,3 %) nuori viljelijä työskentelee yksin. Noin kolmasosalla maataloista työskentelee viljelijän lisäksi yksi hänen sukulaisensa. Tiloista 7 % työllistää vakituisesti viljelijän lisäksi kaksi hänen sukulaistaan. Vastaajista 1,68 % ei työskentele omalla tilallaan vakituisesti, eli maatalous on sivuelinkeino. Vastaajista 82 % kertoo, että luopujat auttavat yhä tilan töissä ja viljelijöistä 83 % asuu maatilallaan.

Elinkeinosuunnitelman laatimiseen käytetään useimmiten asiantuntijaa. Asiantuntemustaan tarjoavat niin neuvontajärjestöt, pankit kuin yksityiset konsultitkin. Useimmiten vastaajat ovat käyttäneet elinkeinosuunnitelman laatijana neuvontajärjestöä (63,33 %) tai yksityistä konsulttia (26,67 %). Kuva 7 esittää eri elinkeinosuunnittelutahojen käytön.



KUVA 7 Viljelijöiden käyttämät elinkeinosuunnitelman laatijat.

Monet nuorista viljelijöistä ovat työskennelleet oman tilansa ulkopuolella ennen tilan pidon aloittamista ja osittain tilan pidon ohellakin. Vastaajista 23,33 % on työskennellyt ainoastaan maatalousalalla. Osa tästä ryhmästä ei ole koskaan työskennellyt oman tilansa ulkopuolella, mutta monet ovat lomittaneet ja autelleet naapureita työhuippujen aikaan. Viljelijöistä 26,67 % on työskennellyt jollakin muulla alalla. Muihin aloihin sisältyy töitä aivan laidasta laitaan. Piirakkakuvaajan (kuva 8) esittämien alojen lisäksi viljelijöillä on työkokemusta mm. opetuksesta, neuvonnasta, terveys- ja sosiaalialalta aina tiedotus- ja tutkimustyöhön asti. Viljelijöistä 23,33 % on työskennellyt useilla eri aloilla ennen tilanpidon aloittamista. Kuvan 8 piirakkakuvaaja esittää selkeästi eri alojen suosion viljelijöiden työhistoriassa.



KUVA 8 Nuorten viljelijöiden aikaisempi työkokemus muilla aloilla maatalouden lisäksi.

3.2 Pirkanmaan ELY-keskus

3.2.1 Toiminta-alue ja organisaatio

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten perustaminen liittyy laajaan valtion aluehallinnon uudistamishankkeeseen, joka käynnistyi vuonna 2007. ELY-keskuksia on 15 ja niihin on koottu entisten TE-keskusten, alueellisten ympäristökeskusten, tiepiirien, lääninhallitusten liikenne- ja sivistysosaston sekä Merenkululaitoksen tehtäviä. ELY-keskukset toimivat yhteistyössä maakunnan liittojen kanssa ja työ- ja elinkeinotoimistot ovat niiden alaisia. (ELY-keskus 2010.)

ELY-keskuksen toiminta on jaettu kolmeen vastuualueeseen:

- ✓ elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri
- ✓ liikenne ja infrastruktuuri
- ✓ ympäristö ja luonnonvarat

Jokaisen toiminnan haaran osa-alueet jakautuvat edelleen suppeammiksi vastuualueiksi, esimerkkinä Maaseutu ja energia -vastuualue. Ensimmäinen vastuualue keskittyy yritysten neuvontaan, rahoitus- ja kehittämisspalveluihin. Osasto vastaa myös työllisyysperusteisista tuista ja työvoimakou-

lutuksesta. Osasto huolehtii myös maatala-, kalatalous- ja maahanmuuttoasioista sekä EU:n rakennerahastohankkeista. Liikenne ja infrastruktuuri -vastuualue vastaa tiehankkeista ja maanteiden kunnossapidosta. Sen tehtäviin kuuluu myös liikenteen lupa-asiat ja liikenneturvallisuus. Vastuualue huolehtii myös joukkoliikenteestä ja saaristoliikenteestä. Ympäristö ja luonnonvarat -vastuualue vastaa luonnonsuojelusta ja ympäristön tilan seurannasta. Se ohjaa alueiden käyttöä ja rakentamista sekä valvoo vesialueiden hoitoa ja käyttöä.

Pirkanmaa on Suomen teollistunein maakunta. Pirkanmaan väestö, työpai-
kat ja tuotanto ovat olleet nopeassa kasvussa koko 2000-luvun ajan. Kansainvälisestä finanssikriisistä seurannut lama ja globaalin kysynnän hii-
puminen näkyvät kuitenkin myös Pirkanmaan talouden taantumisena. Vientimarkkinat ovat pysähtyneet, suuret investoinnit jäissä ja kansainvä-
linen kilpailu kiristyy yhä. (Nieminen 2010, 59)

Pirkanmaa on jaettu kuuteen eri seutukuntaan. Jako seutukuntiin on esitet-
ty kuvassa 9.



Tampereen seutukunta:

Kangasala, Lempäälä, Nokia,
Pirkkala, Tampere, Vesilahti,
Ylöjärvi

Ylä-Pirkanmaan seutukunta:

Juupajoki, Mänttä-Vilppula,
Orivesi, Ruovesi, Virrat

**Kaakkois-Pirkanmaan seutu-
kunta:**

Kuhmalahti, Pälkäne

Etelä-Pirkanmaan seutukunta:

Akaa, Kylmäkoski, Urjala, Val-
keakoski

**Lounais-Pirkanmaan seutu-
kunta:**

Punkalaidun, Sastamala

Luoteis-Pirkanmaan seutukunta:

Hämeenkyrö, Ikaalinen, Kihniö,
Parkano

Pohjakartta: Pirkanmaan liitto

KUVA 9 Pirkanmaan kunnat ja jako seutukuntiin (ELY-keskus).

3.2.2 Aloitustuen prosessikaavio



KUVA 10 Nuoren viljelijän aloitustuen hakuprosessi.

Analyysiyksikkönä on aloitustuen hakuprosessi ja sen eteneminen Pirkanmaan ELY-keskuksessa. Nuoren viljelijän aloitustuen hakuaika on jatkuva, mutta päätöksenteko on jaksotettu. Jaksotus johtuu siitä, että aloitustuen rahat tulevat osittain samasta kassasta, kuin investointituetkin. Kuva 10 havainnollistaa hakuprosessin kulun sekä ELY-keskuksen että viljelijän osalta. Hakuprosessi ELY-keskuksessa käynnistyy, kun viljelijä toimittaa hakemuksensa ELY-keskuksen Maaseutu ja energia-osastolle. Rahoitussihteeri kirjaa saapuneen hakemuksen RAHTU-tietokantaan ja samalla hakemukselle kirjataan diaarinumero. Rahoitussihteeri lähettää hakijalle saapumisilmoituksen ja samassa kirjeessä ilmoittaa, jos hakemuksesta puuttuu tarvittavia liitteitä. Hakemus pyritään käsittelemään mahdollisimman täydellisenä, eli vasta kun kaikki liitteet ovat kasassa. Hakemus siirtyy rahoituspäällikön tai maaseuturahoituksen asiantuntijan käsiteltäväksi ja käsittelyaika on 1-2 kuukautta. Paperit käydään huolellisesti läpi ja tehdään päätös. Kirjaamo kirjaa hakemuksen käsitellyksi ja postittaa päätöksen perusteluineen viljelijälle, kunnan maaseutuvirastoon ja pankille (jos on haettu korkotukilainaa). Yksi kopio jää ELY-keskukselle. Kielteisestä päätöksestä hakija voi valittaa. Valitusaika on 30 vrk päätöksentekopäivästä.

Myönteisen päätöksen jälkeen avustus maksetaan kahdessa erässä joko peräkkäisinä maaliskuuna tai marraskuuna, riippuen kumpi päätöksen synnyttänyt on seuraava maksuajankohta. Päätöksen ohessa viljelijä saa ohjeet korkotukilainan nostoluvan anomisesta ja lainan nostamisesta. Laina-asiat ja nostoluvat käsittelee ELY-keskuksen maksatusvalmistelija. Kuitit ja lopullinen kauppakirja on toimitettava kuukauden kuluessa lainan nostosta ELY-keskukselle.

4 TUTKIMUSMENETELMÄT

4.1 Tapaustutkimus

Tapaustutkimus eli case study tutkii nykyistä tapahtumaa tai nykyistä toimijaa tietyssä ympäristössä. Tapaustutkimukselle tyypillistä on, että siinä käytetään monia eri tiedonkeräämismenetelmiä ja tutkija pyrkii kokoamaan mahdollisimman monipuolista tietoa. Tapaustutkimuksessa tarkoitus on ymmärtää tapausta, eikä tuloksia varsinaisesti pyritä yleistämään. Tutkimuksen tulokset voivat kuitenkin olla ”sysäys” yleistämiselle, jos tapaustutkimus paljastaa tiettyjä yhteneväisyyksiä tapauksien välillä. (Met-sämuuronen 2006. TTP - Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä)

Tässä tapauksessa tutkitaan nuoren aloittavan viljelijän saaman aloitustuen vaikuttavuutta viljelijän maatilayrityksen kannattavuuteen ja ELY-keskuksen aloitustukeen liittyvää palvelua Pirkanmaalla. Tiedonkeräämismenetelmiä on kolme: ELY-keskuksen arkistoja tutkittiin viljelijöille lähetetyn kyselyn suunnitteluvaiheessa ja kyselyyn vastasi 60 nuorta viljelijää. Lisäksi tietoa kerättiin asiantuntijahaastatteluista ja kirjallisista lähteistä.

4.2 Tiedonkeräämismenetelmät

4.2.1 Arkistoidut aloitustukihakemukset

Pirkanmaan ELY-keskus arkistoi käsitellyt aloitustukihakemukset päätöksineen mappeihin ja Rahtu-tietokantaan. Mapitettuja hakemuksia oli käytettävissä vuosilta 2005–2008. Hakemuksia käsiteltiin luottamuksellisesti ja hakemusten tietoja käytettiin viljelijöille lähetettävän kyselyn suunnittelemisessa ja osoitetietojen lähteenä. Aloitustukihakemuksia analysoitiin laadullisesti, jotta saataisiin mahdollisimman hyvä käsitys hakuprosessista sekä ELY-keskuksen että viljelijän näkökulmasta.

4.2.2 Kysely aloitustukea hakeneille

Arkistojen perusteella tarkentui tutkittavaksi ryhmäksi viljelijät, jotka hakivat nuoren viljelijän aloitustukea vuosina 2005–2007. Vuoden 2008 hakijat jätettiin kyselystä pois, koska monella heistä oli vielä toinen avustuserä saamatta, eikä heillä näin ollen ollut vielä tietoa aloitustuen koko vaikuttavuudesta. Vuosien 2005–2007 hakijoista kysely lähetettiin vain niille viljelijöille, jotka olivat saaneet myönteisen aloitustukipäätöksen. Näitä henkilöitä oli yhteensä 156 kpl.

Kysely (Liite 1) toteutettiin kirjekyselynä vuoden 2009 touko-kesäkuun vaihteessa. Kirjekysely lähetettiin viljelijöille 28. toukokuuta ja vastausaika oli 15. kesäkuuta asti eli reilut kaksi viikkoa. Lähetetyistä 156 kyselystä takaisin saapui 62 vastausta. Näistä vastauksista kahdesta puuttui niin paljon tietoja, ettei niitä otettu mukaan analysoitavaksi. Lopullinen tutkimukseen mukaan otettu vastausten määrä oli siis 60 kpl ja vastausprosentti oli 38,5 %. Vastausprosenttiin voi olla melko tyytyväinen ottaen huomioon, että alkukesä on kiireistä aikaa viljelijöille.

Kysely koostui 12 taustatietokysymyksestä, yhdestä aloitustuen käyttökohteita koskevasta kysymyksestä sekä 38 väittämästä. Viimeisellä sivulla kyselyn lopussa oli myös tilaa vapaille kommenteille. Taustatietokysymyksissä oli sekä strukturoituja että avoimia kysymyksiä. Aloitustuen käyttöä koskeva kysymys oli monivalintakysymys. Viljelijöiden asenteita kartoitettiin 38 väittämällä. Väittämät oli ryhmitelty kolmeen osioon: Hakuprosessin eteneminen (16 kpl), elinkeinosuunnitelma (5 kpl) ja maatalan kehittäminen (17 kpl). Kysely oli viiden sivun mittainen ja siihen vastaaminen kesti arviolta 15 minuuttia. ELY-keskus maksoi postituskulut. Kyselyn tulokset analysoitiin määrällisesti lukuun ottamatta lopun vapaan sanan osiota. Nämä vapaamuotoiset vastaukset analysoitiin laadullisesti.

4.2.3 Asiantuntijahaastattelut

Asiantuntijahaastattelut (Liite 3) toteutettiin 14.12.2009–27.1.2010. Haastateltavina olivat Pirkanmaan ELY-keskuksen maatalousrahoituksen asiantuntija, nykyinen rahoituspäällikkö ja vuonna 2009 eläkkeelle jäänyt ra-

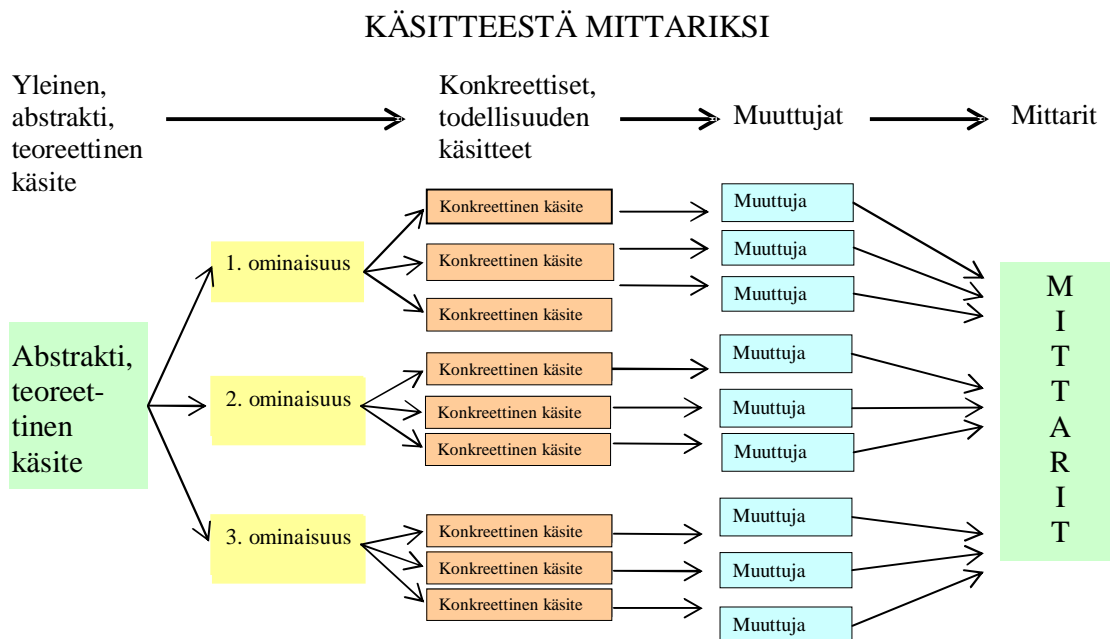
hoituspäällikkö. Haastattelukysymyksiä oli 22 kpl ja kysymykset olivat muodoltaan avoimia. Kysymykset oli ryhmitelty kahden otsikon alle, joista toinen oli EU:n ja valtion näkökulma ja toinen ELY-keskuksen Maaseutu ja energia -vastuualueen näkökulma. Haastattelut analysoitiin laadullisesti.

4.3 Analyysimenetelmät

Aloitustukihakemuksia tutkittiin laadullisesti ennen kyselyn suunnittelua, jotta saataisiin mahdollisimman paljon taustatietoa kyselyn laatimiseen. Kysely analysoitiin tilastollisesti SPSS (Statistical Package for Social Sciences) -ohjelmistoa apuna käyttäen. Kyselystä saatua aineistoa tutkittiin kuvaavien analyysien avulla. Tulosten selvittämiseksi tarkasteltiin frekvenssijakaumia. Lisäksi aineistosta tehtiin korrelaatiomatriisi sekä ristiintaulukointeja eri muuttujien välisten yhteyksien selvittämiseksi. Näytteen koko ei ollut riittävä monimuuttujamenetelmien käyttöön, joten mm. faktorianalyysi ja regressioanalyysi jäivät tämän tapaustudkimuksen ulkopuolelle. Kyselyn lopussa oleva ”vapaa sana”-osio analysoitiin laadullisesti.

Tutkimuksessa haastateltiin kolmea ELY-keskuksen asiantuntijaa, joista yksi siirtyi eläkkeelle vuoden 2009 alkupuolella. Kukin haastattelu kesti noin tunnin ja haastattelujen vastaukset analysoitiin laadullisesti aihealueittain. Eri teemoista nostettiin esille pääkohdat tiivistettynä yhteenvedon muodossa.

Tutkimuksen tarkoitus oli tutkia aloitustuen vaikuttavuutta. Käsite vaikuttavuus pilkottiin pienempiin ominaisuuksiin, jotta sen analysointi helpotuisi. Eri ominaisuuksille kehitettiin omat mittarinsa kuvan 11 mukaisesti.



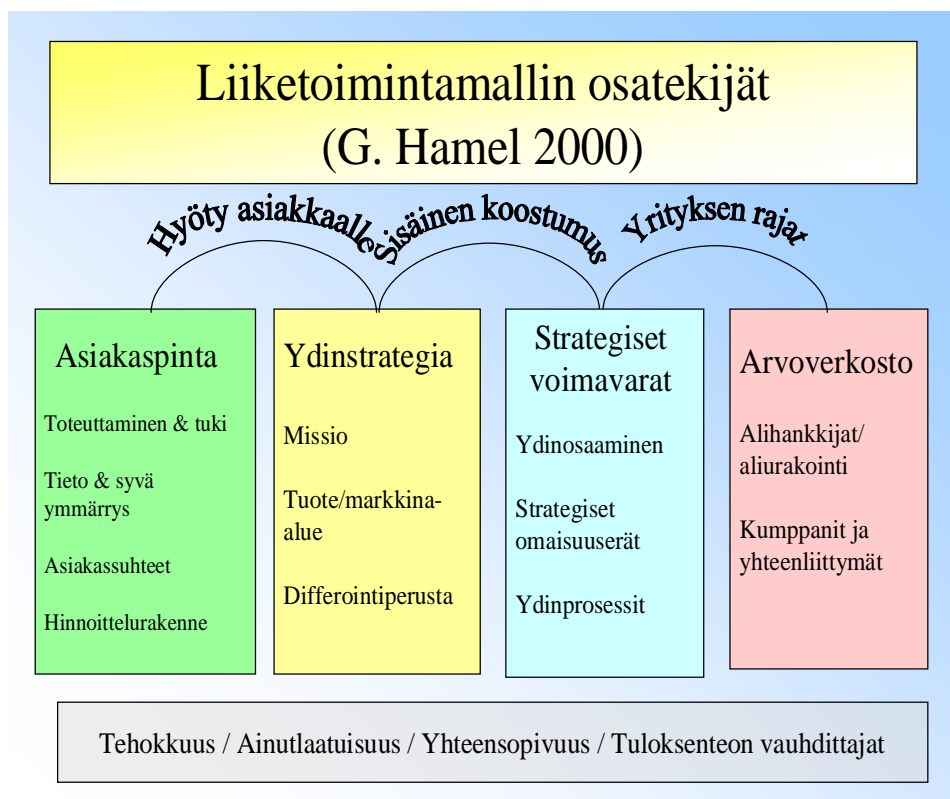
KUVA 11 Käsitteestä mittariksi (Social Research - Theory, Methods and Techniques, Piergiorgio Corbetta, 2003).

Abstrakti vaikuttavuus-käsite on hyvin laaja ja sitä voidaan tarkastella monelta eri kantilta. Ominaisuuksille, kuten kannattavuus ja tehokkuus, kuvattiin konkreettiset käsitteet maatilayrityksessä ja muuttujia olivat viljelijäkyselyn väitteet ja asiantuntijahaastattelun kysymykset. Kyselyn ja haastattelun vastauksista johdettiin vaikuttavuuden mittarit, joille kehitettiin omat tunnuslukunsa. Näillä tunnusluvuilla mitataan aloitustuen todellista vaikuttavuutta maataloilla. Käsitteestä mittariksi -prosessikaavio on myös työn liitteenä (Liite 4) ja Nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttavuuden mittarit (Liite 5) on kehitetty tämän kaavion pohjalta.

5 STRATEGINEN JOHTAMINEN

5.1 Maatilan osaamisperusteisen strategian rakenne

Yrityksen johtamisen apuvälineeksi löytyy paljon kirjallisuutta ja strategioita. Myös maatila on tuottoa tavoitteleva yritys, joten strategia-aineistoa voidaan käyttää myös maatilan liiketoimintamallin suunnittelussa. Kuva 12 on Gary Hamelin (2000) näkemys yrityksen liiketoimintamallin koostumuksesta ja sen eri osatekijöistä. Hamel painottaa mallissaan yrittäjän omaa osaamista, joka näkyy yrityksen kaikessa toiminnassa.



KUVA 12 Maatilan osaamisperusteisen strategian rakenne.

Osaamisperusteisen strategian liiketoimintamalli koostuu neljästä eri osatekijästä: ydinstrategia, strategiset resurssit, asiakaspinta ja arvoverkosto. Osatekijöitä sitoo kolme ”siltaa”: asiakaspinnan ja ydinstrategian yhdistää

Hyöty asiakkaalle, ydinstrategian ja strategiset resurssit yhdistää Sisäinen koostumus ja strategiset resurssit ja arvoverkoston yhdistää Yrityksen rajat. Liiketoimintamallin osatekijöiden kivijalkana, joka määrittää yrityksen ansaintakyvyn, ovat tehokkuus, ainutlaatuisuus, yhteensopivuus ja tuloksentulon vauhdittajat.

5.2 Nuoren viljelijän strategian muodostaminen

Yrityksen ydinstrategia tarkoittaa yrityksen valitsemaa kilpailutapaa. Ydinstrategian alakohdat ovat missio, tuote/markkina-alue ja differointiperuste (Kuva 12). Ydinstrategia vastaa seuraaviin kysymyksiin: Mikä on yrityksen olemassaolon tarkoitus? Missä yritys toimii? Missä ei kilpailla? Miten yritys kilpailee? (Hamel 2001, 83)

5.2.1 Missio

Missio eli yrityksen elämäntehtävä on strategisen suunnittelun kaikkein pysyvin ja arvoperusteisin osa. Missio kertoo, mikä on yrityksen olemassaolon tarkoitus. Missio määrittyy toiminta-ajatuksista, päämääristä, visioista ja arvoista. Se sisältää yrityksen liiketoimintamallin ja yrityksen olemassaolon tarkoituksen. Missio sisältää ajatuksen toiminnan suunnasta sekä kriteerit etenemisen mittaamiseen. Parhaassa tapauksessa missio eroaa muiden yritysten toiminta-ajatuksista ja sisältää keskeisiä kilpailuetuja. (Kamensky 2006, 44. Haapanen ym. 2004, 56. Hamel 2001, 83–84. Puolamäki & Ruusunen 2009, 115)

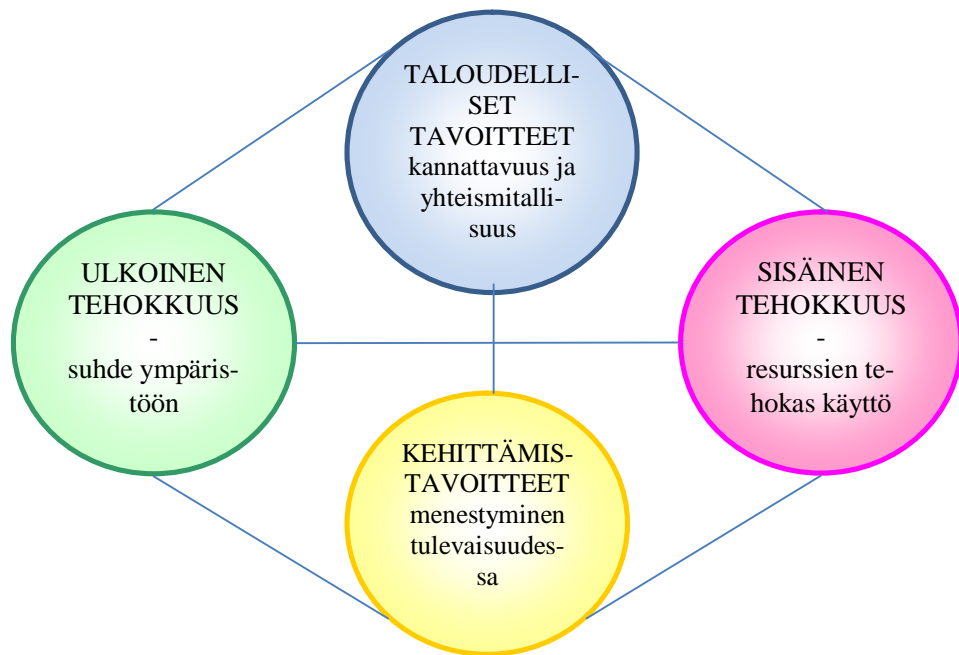
5.2.2 Tuote/markkina-alue

Tuote/markkina-alue kertoo, missä yritys kilpailee. Se kertoo myös epäsuorasti millä alueella yritys ei kilpaile. Tuote/markkina-alue käsittää yrityksen asiakkaat, maantieteelliset alueet sekä asiakkaille valmistettavat tuotteet. Jos tuote/markkina-alue eroaa kilpailevien yritysten asetelmasta, voidaan kilpailuetu saavuttaa tätäkin kautta. (Hamel 2001, 84)

5.2.3 Strategiset tavoitteet ja mittarit

Strategiset tavoitteet määrittävät toiminnan laajuuden, markkina-aseman ja kannattavuuden pitkällä aikavälillä. Taloudellisten tavoitteiden lisäksi asetetaan ulkoisen tehokkuuden (esim. asiakkaisiin liittyvät tavoitteet) ja sisäisen tehokkuuden tavoitteita (esim. omien resurssien parantaminen). Lisäksi yrityksellä tulee olla kehittämistavoitteita. Nämä kaikki strategiset tavoitteet ovat vuorovaikutuksessa keskenään, kuten kuvassa 13 esitetään. (Kamensky 2006, 45, 210. Haapanen ym. 2004, 138)

STRATEGISTEN TAVOITTEIDEN VUOROVAIKUTUS



KUVA 13 Yrityksen erilaisten strategisten tavoitteiden keskinäinen vuorovaikutus. (Kamensky 2006, 210)

Taloudellisesti tärkeimmät tavoitteet ovat kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. Kannattavuuden mittarit voidaan jakaa absoluuttisiin ja suhteellisiin kannattavuusmittareihin. Absoluuttisia kannattavuuden mittareita ovat euromääräiset katteet ja erilaiset euromääräiset tulokset, esim. liikevoitto, tulos ennen veroja ja korkoja sekä nettotulos. Suhteellisia kannattavuusmittareita ovat erilaiset kate- ja tulosprosentit sekä pääoman tuottoaste. Ulkoisesti yrityksen kannattavuutta voidaan puntaroida tarkastelemalla yrityksen arvoa tai osakekurssia. Vakavaraisuuden mittareina ovat omavaraisuusaste ja velkaantuneisuusaste. Yrityksen maksuvalmius tarkoittaa yrityksen kykyä selviytyä jokapäiväisistä menoista. Eli onko kassassa tarpeeksi rahaa? Maksuvalmiuden mittarina useimmiten käytetty quick ratio tarkoittaa rahoitusomaisuuden suhdetta lyhytaikaisiin velkoihin. (Haapanen, Heikura & Leino 2004, 130. Kamensky 2006, 212–215)

Strategisten tavoitteiden toteutumista analysoidaan erilaisilla mittareilla. Mittarit ja analyysit ovat menestyksellisen liiketoiminnan perusta. Analyysillä voidaan mitata sekä yrityksen toimintaympäristöä että yrityksen sisäistä toimintaa. Yrityksen on analysoitava ympäristöään ainakin kysynnän, asiakkaiden, toimittajien ja kilpailun osalta. Myös yleiset liiketoiminnan rajat on tunnettava. Rajoitteita aiheuttavat mm. poliittiset, taloudelliset, sosiaaliset, teknologiset ja ekologiset tekijät. Analyysijä on myös tehtävä ympäristön muuttumisen varalta, jotta yrityksellä olisi vaihtoehtoisia tulevaisuuden kuvia. Kamensky (2006) jaottelee yrityksen sisäisen tilan analyysit kolmeen ryhmään: organisaatio, toiminnot ja talous. Ns. syn-

teesianalyyseillä voidaan yhdistellä sekä ympäristölähtöisiä ja sisäisen tilan asioita että usein myös nykyhetken ja tulevaisuuden näkymiä. Yksi tunnetuimmista synteesianalyyseistä on nelikenttäanalyysi eli SWOT-analyysi, jossa arvioidaan sekä yrityksen sisäisiä voimavaroja ja heikkuuksia että tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia. Analyysien avulla pyritään määrittämään liiketoiminnan nykyinen sekä tavoiteltu suunta ja asema. (Kamensky 2006, 44–45)

5.2.4 Kilpailu ja erikoistuminen

Tätä kohtaa miettiessään yrityksen on vastattava kysymykseen: Miten yritys kilpailee? Ja mikä tärkeintä, miten se kilpailee eri tavoin, kuin kilpailevat yritykset. Jokaisen yrityksen on löydettävä oma differointiperustansa, eli tapa erottua kilpailevista yrityksistä. Perusmaatalous eli viljan-, lihan- ja maidontuotanto on jatkuvasti hintapaineessa. Tähän vaikuttaa olennaisesti kansainvälinen kilpailu. Maatilojen on joko erilaistuttava palvelemaan pienempää, tarkoin valittua asiakaskuntaa tai etsittävä jatkuvasti uusia keinoja tehostaa tuotantoaan. Strategiaa suunnitellessaan maatilayrityksellä on periaatteessa kolme vaihtoehtoista perusstrategiaa: kustannusjohtajuus, erilaistaminen ja monipuolistaminen. Kaikilla näillä strategiapohjilla on mahdollista menestyä. Kun joku perusstrategioista on valittu, täydennetään sitä maatalan omien päämäärien, resurssien ja liiketoimintaympäristön mukaan. (Haapanen ym. 2004, 141–143. Kamensky 2006, 225. Hamel 2001, 86)

Kustannusjohtajuusstrategiassa maatilayrityksen menestys perustuu muiden tilojen alhaisempiin tuotantokustannuksiin. Tämä strategia on tyypillinen aloilla, joilla markkinat sanelevat hinnan ja voittaja on se yritys, joka pääsee alhaisimpiin kustannuksiin tuotettua yksikköä kohden. Kustannusjohtajuusstrategiassa menestyksen avain on aina kustannuspuolella, eikä korkeammassa hinnassa. Tämä strategia johtaa usein tilakoon kasvuun, koska suuremmissa yksiköissä kiinteät kustannukset jakaantuvat useammalle tuotetulle yksikölle. Koska ankarassa kilpailutilanteessa tuotettujen yksiköiden katteet jäävät pieniksi, täytyy niitä tuottaa enemmän, jotta riittävä toimeentulo ja kannattavuus saavutetaan. Huomattavimmat riskit tässä strategiassa liittyvät tuotteen hinnan laskuun, rahoitukseen ja tuotannon järjestämiseen. Marginaalit tuotteiden katteissa ovat pienet jo entuudestaan, eikä ulkoapäin tuleviin hinnan muutoksiin voi juuri vaikuttaa. Kustannusjohtajuudessa voidaan usein saavuttaa ratkaisuja rahalla, esimerkiksi uusilla koneinvestoinneilla. Tällaista koneilla saavutettua kustannusetua on muiden maatilojen helppo seurata ja kustannusetu saatetaan pian menettää. Tuotannon kasvaessa, kasvavat myös toimintaan liittyvät riskit. On pystyttävä varautumaan ”suuremman luokan” ongelmiin ja suunniteltava, miten töistä selvitään, jos esimerkiksi koneet rikkuvat. (Haapanen ym. 2004, 142. Kamensky 2006, 231–240.)

Erilaistamis- eli differointistrategiassa maatilayritys perustaa menestyksensä muiden tilojen korkeampaan hintaan. Maatilayrityksen tuotteet siis eroavat kilpailijoiden tuotteista ja asiakkaat ovat valmiita maksamaan tästä erilaisuudesta, esimerkiksi luomusta. Tuotteen on oltava ainutlaatuinen,

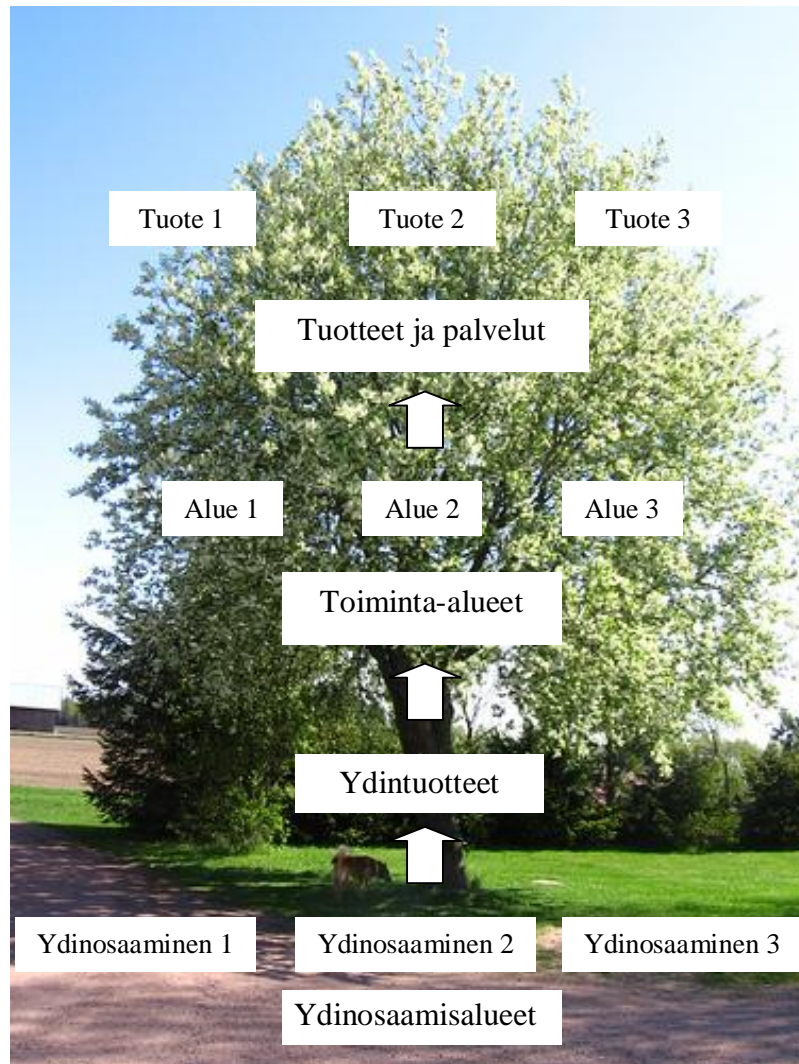
jotta se erottuu alhaisten kustannusten tuotteista ja näin pyritään saamaan lisähintaa markkinoilta. Erilaistajan riskit liittyvät usein kysyntään, markkinointiin ja itse tuotteeseen. Täytyy pohtia, onko riittävän moni ostaja valmis maksamaan tuotteesta lisähintaa. Erilaistumiseen keskittyvän tilan viljelijän markkinointitaidot nousevat myös isompaan rooliin. Maatilan on pystyttävä markkinoimaan omaa ainutlaatuista osaamistaan, jotta tuotteesta myös saadaan parempi hinta. On myös jatkuvasti kehitettävä tuotteitaan ja palveluitaan, jotta pystyy säilyttämään oman erikoisasemansa markkinoilla. (Haapanen ym. 2004, 142. Kamensky 2006, 240–243. Forsman 2004, 44–47)

Monipuolistamisessa maatala keskittyy kahteen tai useampaan eri liiketoimintaan. Monialaisella maatilalla harjoitetaan maa- ja metsätalouden lisäksi myös muun toimialan yritystoimintaa. Tyypillinen monipuolistaja voisi olla viljanviljelijä, joka harjoittaa koneurakointia viljelyn ohella. Tällaisella toiminnalla voidaan jakaa taloudellista riskiä. Jos toinen liiketoiminta kukoistaa ja toisella menee heikommin, saa viljelijä silti riittävän elannon. Riskinä on kuitenkin, että viljelijän liiketoiminta voi hajaantua liikaa, ja kaikki liiketoiminnan haarat kärsivät resurssipulasta. On osattava tasapainotella eri liiketoimintojen välillä, jotta kaikki toiminta säilyy kannattavana. Monipuolistamisessakin tavoitellaan loppujen lopuksi joko kustannustehokkuutta tai erilaistamisen tuomaa etua. Vaikka maatilalla olisi useita eri elinkeinon haaroja, ovat ne kaikki kannattavia joko kustannusjohtajuuden mallin mukaan tai erilaistamisen näkökulmasta. Tyypillisimpiä toimialoja monialaisilla tiloilla ovat koneurakointi, matkailu, elintarvikkeiden ja puun jatkojalostus sekä energiantuotanto. Monialaisten tilojen määrä on ollut kasvussa 2000-luvulla sekä Suomessa että muissa EU-maissa. (Haapanen ym. 2004, 142. Maatilayrityksen menestystekijät 2008, 42.)

5.3 Nuoren viljelijän voimavarat

Nuoren viljelijän voimavarat eli yrityksen strategiset resurssit koostuvat ainutlaatuisista, omalle yritykselle ominaisista voimavaroista. Strategisia resursseja ovat ydinosaaminen, strategiset omaisuuserät ja ydinprosessit. Ydinstrategiaa ja strategisia resursseja yhdistää kuvassa 12 silta nimeltä sisäinen koostumus. Sisäinen koostumus sitoo yrityksen strategiset resurssit, eli ainutlaatuisen osaamisen, strategisen omaisuuden ja prosessit, tukemaan ydinstrategiaa. Ydinstrategia on tapa hallita näitä yrityksen sisäisiä voimavaroja. (Hamel 2001, 90–91)

5.3.1 Ydinpätevyyspuu



KUVA 14 Hamelin ydinpätevyyspuun juuret ovat yrityksen ydinosoamisalueet.

Ydinpätevyyspuu (kuva 14) on malli, jossa yrityksen strateginen ajattelu lähtee sisältä ulospäin. Se pohjautuu yrityksen omien resurssien analysointiin. Puun juurella on yrityksen ydinosoaminen ja puun latvassa ovat yrityksen tuottamat tuotteet ja palvelut asiakkaille. Ydinpätevydet muodostavat puun rungon ja puun pääoksat muodostuvat strategisista toiminta-alueista. Puun latvassa kukkivat ja kantavat hedelmää yrityksen tuotteet ja palvelut. Ydinosoaminen on sitä, mitä yrityksessä tiedetään ja osataan. Se on yrityksen sisäistä tietoa ja taitoa, joka on yleensä pitkäaikaisen oppimisen tulos. Yritys saattaa erottua kilpailijoistaan juuri ydinosoamisellaan, jolloin se voi saavuttaa kilpailuedun. Ydinosoamisen tulisi olla ainutlaatuista, asiakkaille arvokasta ja liitettävissä uusiin mahdollisuuksiin. Tällaista osaamisperusteista menestystekijää on vaikea, joskus jopa mahdoton jäljitellä. (Hamel 2001, 87. Kamensky 2006, 199–202, 266–271. Santalainen 2009, 88)

5.3.2 Nuoren viljelijän strateginen omaisuus

Maatilayrityksen strateginen omaisuus on eri asia, kuin fyysinen eli näkyvä omaisuus. Maatilan fyysisillä resursseilla tarkoitetaan mm. peltoa, metsää, sijaintia, eläimiä, rakennuksia ja koneita sekä varastoja. Maatilan strategisia omaisuuseriä voivat olla esim. oma tuotemerkki, keksinnöt, viljelijän erikoisosaaminen, kattava asiakastieto ja kaikki muu harvinainen ja arvokas. (Haapanen ym. 2004, 124–125. Santalainen 2009, 82–83. Hamel 2001, 88. Forsman 2004, 31)

5.3.3 Maatilayrityksen ydinprosessit

Ydinprosessit kertovat, mitä yrityksessä todella tehdään. Maatilayrityksessä se tarkoittaa tuotantosuuntaa. Ydinprosessit ovat tuotantosuuntien menetelmiä ja rutiineita, joilla tuotantopanokset muutetaan tuotoksiksi. Ydinprosessit ovat siis enemmänkin toimintaa kuin omaisuutta tai tieto-taitoa. Maatilalla päivittäisten toimintojen lisäksi tulisi myös tuotoksen laatua tarkkailla systemaattisesti. Ydinprosesseihin sisältyvät siis myös erilaiset laatuanalyysit, joilla omille tuotteille pyritään saamaan paras mahdollinen arvo asiakkaan silmissä. Ydinprosesseja on jatkuvasti kehitettävä, jotta maatilan tuotanto on tehokasta. Menetelmien ja rutiinien tehostamisessa tarvitaan viljelijän huippuosaamista ja järkevää resurssien hallintaa. (Hamel 2001, 88–89)

5.4 Maatilayrityksen asiakaspinta

Asiakaspinta koostuu neljästä alakohdasta: toteuttaminen ja tuki, tieto ja syvä ymmärrys, asiakassuhteet sekä hinnoittelurakenne (kuva 12). Yrityksen asiakaspintaa ja ydinstrategiaa yhdistää silta nimeltä Hyöty asiakkaalle. Hyödyt ovat asiakkaan tarpeita ja toiveita, joihin yritys vastaa. Hyödyt yhdistävät yrityksen ydinstrategian asiakkaaseen ja hänen tarpeisiinsa. Jokainen yritys tekee päätöksen siitä, mitä hyötyjä asiakkaalle tarjotaan ja mitkä hyödyt eivät ole mukana tarjonnassa. (Hamel 2001, 92, 98)

5.4.1 Toteutus ja tuki

Toteutus ja tuki vastaa kysymykseen: Miten yritys menee markkinoille? On useita tapoja ja kanavia, joilla asiakkaat tavoittaa. Tärkeää on valita omalle tuotteelleen sopivimmat. Täytyy pohtia, minkälaisia palveluita asiakkaille pystytään tarjoamaan. (Hamel 2001, 92–93)

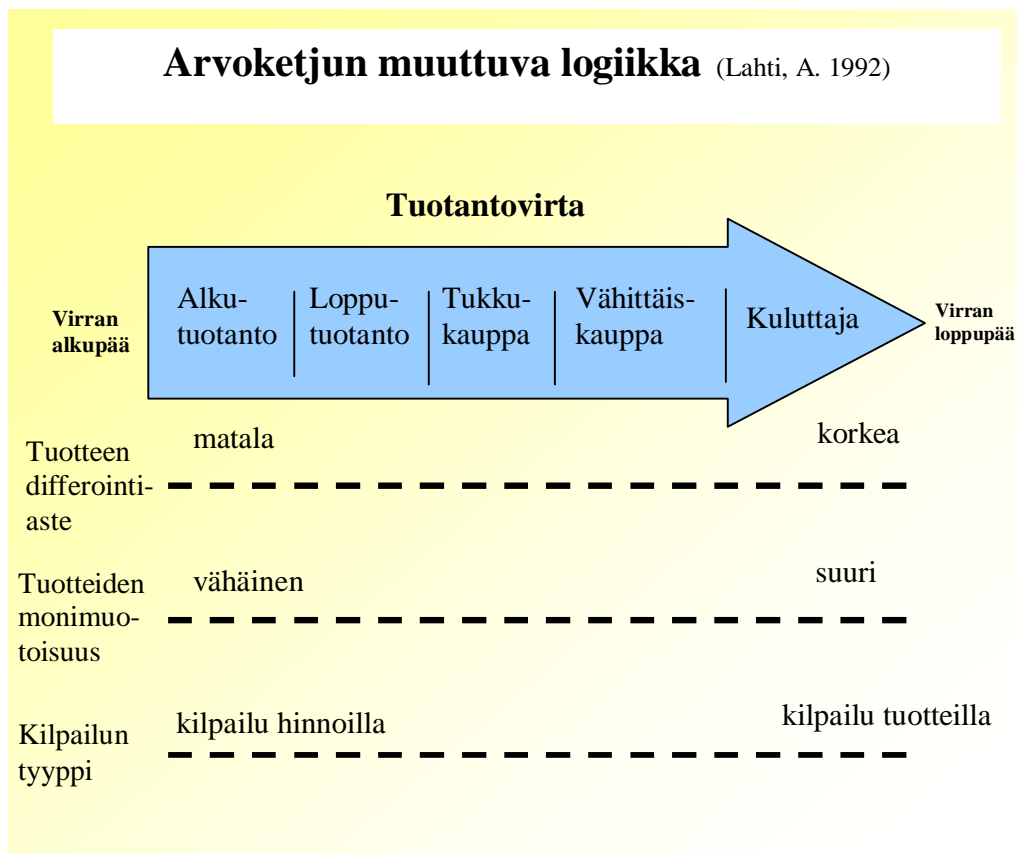
5.4.2 Tieto ja ymmärrys

Tieto ja ymmärrys sisältää kaiken asiakkailta kerätyn tiedon, eli mitä asiakkaasta ja hänen toiveistaan tiedetään. Kun yritys kerää asiakaspinnan tietoja, täytyy sillä olla myös kyky ymmärtää saamaansa tietoa, jotta asiakkaalle voidaan tuottaa jotain uutta ja arvokasta. Jos asiakkaan toiveita ei tunneta, on hyvin vaikea vastata tämän tarpeisiin. Tiedon pitää kulkea

myös yritykseltä asiakkaalle. Tietoa yrityksestä ja sen tuotteista tarjotaan asiakkaalle ennen ja jälkeen ostoksen. (Hamel 2001, 94–95)

5.4.3 Asiakassuhteet

Maatilayrityksen pitäisi pyrkiä vuorovaikutukseen asiakkaan kanssa, jotta asiakkaan valintoihin kaupan tiskillä voidaan vaikuttaa. Jos maatilan tuotantosuuntana on jokin alkutuotannon laji (esim. liha tai maito), ei omaa tuotosta useinkaan jalosteta siihen muotoon, missä asiakas sen kaupasta ostaa. Jos maatilayritys on arvoketjun alkupäässä ja tilan tuotteet kulkevat usean välikäden kautta kauppaan ja sieltä lopulliselle asiakkaalle, jää asiakkaalle usein hämärän peittoon, mistä tuote on peräisin. Tällöin maatilan tulisi keksiä muita, epäsuoria tapoja olla vuorovaikutuksessa asiakkaan kanssa. Jos vuorovaikutusta ei synny lainkaan, on hyvin vaikea vastata omilla tuotteilla asiakkaan toiveisiin ja maatilayrityksen tunnettavuus jää olemattomaksi. Se, mihin kohtaan tuotantovirtaa maatilayritys kuuluu, kertoo tuotteen differointiasteen, tuotteen monimuotoisuusasteen sekä kilpaileeko yritys hinnoilla vai tuotteilla. Tuotteen pitäisi herättää asiakkaassa tunteita, jotta hän haluaa ostaa samaa tuotetta jatkossakin.



KUVA 15 Arvoketju (Lahti, A. 1992.)

Kuva 15 esittää, kuinka alkutuotannossa tuotteiden differointiaste ja monimuotoisuus on vähäistä ja kilpailua käydään lähinnä tuotteiden hinnalla.

Tuotantovirran loppupäässä, lähellä kuluttajaa, tuotteet ovat monimuotoisia ja eroavat kilpailijoiden tuotteista ja kilpailu tapahtuu laadukkaiden tuotteiden perusteella. (Hamel 2001, 95–96. Kamensky 2006, 137–139. Forsman 2004, 44–47)

5.4.4 Hinnoittelurakenne

Alkutuotantotilojen on vaikea vaikuttaa markkinoiden määräämiin tuottajahintoihin, jos tilan tuotteet menevät jatkojalostettaviksi muualle. Kuitenkin esim. paras mahdollinen laatuluokka tuo tuotteelle lisäarvoa ja tuottajalleen paremman hinnan. Varsinaiseen hinnoitteluun päästään käsiksi, kun tuote myydään asiakkaalle suoraan tilalta. On huomattava, että se mistä tuotteen hinta tulee ja se, mistä asiakas kuvittelee maksavansa, voivat hieman erota toisistaan. Esimerkiksi vaikka alkutuotantotiloilla ei tuotetta jalostettaisikaan, täytyy tuote tehdä tunnetuksi. Markkinoinnin kuluja pyritään kattamaan tuotteen hinnalla, jolloin asiakas maksaa tuotteen lisäksi myös sen markkinoinnista. Hinnoittelun koostumuksessa tulisi pyrkiä mahdollisimman lähelle asiakkaan arvostamia asioita. (Hamel 2001, 97)

5.5 Maatilan arvoverkosto

Neljäntenä Hamelin liiketoimintamallin (kuva 12) osana on yritystä ympäröivä arvoverkosto. Arvoverkostoa voidaan myös kutsua yhteistyöverkostoksi. Tämä maatilayritystä ympäröivä verkosto täydentää ja laajentaa maatilan omia voimavaroja. Arvoverkoston alarakenteita ovat alihankkijat sekä kumppanit ja yhteenliittymät. Maatilan strategisten voimavarojen ja arvoverkoston välisenä siltana ovat yrityksen rajat. Yrityksen rajat kertovat, mitä maatilalla tehdään itse ja mitä se ulkoistaa ympäröivälle yhteistyöverkostolle.

5.5.1 Alihankkijat - aliurakointi

Maatilayrityksissä voidaan ulkoistaa eli käyttää aliurakoitsijaa monissakin työvaiheissa. Usein aliurakoitsijoiden kanssa syntyykin kestävä asiakassuhde, jolloin sama urakoitsija hoitaa maatilalla jonkin työhuipun vuodesta toiseen. Tällä tavoin maatilalla kevennetään omaa työtaakkaa. Käyttämällä urakoitsijaa saatetaan saavuttaa muitakin etuja, kuin oman työn vähentäminen. Yleensä työn ulkoistamisella pyritään kustannussäästöihin. Esimerkiksi urakoitsijan käyttö säilörehunteossa saattaa tulla edullisemmaksi, kuin kalliin rehukaluston hankinta vain omaan käyttöön. Eri prosessien ulkoistamista suunnitellessa pitää miettiä, mitkä ovat maatilan ydinprosessit, joilla luodaan arvoa omalle tuotteelle. Jos kaikki keskeisimmät työvaiheet ulkoistetaan, tuotoksen arvo syntyy jossakin muualla, eikä maatala itse saa välttämättä osaansa tuotetusta lisäarvosta.

5.5.2 Yhteistyöverkosto naapuritilojen kanssa

Yhteistyöverkostoon on laitettu sekä arvoverkoston kumppanit että yhteenliittymät. Kumppanit voivat olla ratkaisevassa roolissa esimerkiksi konehankinnoissa. Tuntuu hyvältä ajatukselta hankkia koneita yhteiskäyttöön, sillä se jakaa kaikki kustannukset kumppanien kesken. Usein kilpaileva naapuritila on paras mahdollinen kumppani. Jos kypsytellään uutta, innovatiivista liiketoimintamallia, vaatii se usein yhteenliittymistä samanhenkisen kilpailijan kanssa. Tämä on todennäköistä jo yksin suurten kustannuksien takia. Yhteenliittymässä yritykset jakavat sekä palkinnot että riskit.

6 TULOKSET

6.1 Asiantuntijahaastattelut

Asiantuntijahaastattelun (Liite 3) kysymykset jaoteltiin viiteen eri teemaan. Teemoina olivat EU:n näkökulma nuoren viljelijän aloitustuesta (3 kpl kysymyksiä), ELY-keskuksen näkökulma aloitustuen tärkeydestä (5 kpl), aloitustukiprosessin kulku ELY-keskuksen näkökulmasta (6 kpl), ELY-keskuksen palvelu nuorelle aloittavalle viljelijälle (7 kpl) ja ELY-keskuksen näkemys menestyvästä maatilasta (1 kpl). Haastateltavina olivat Pirkanmaan ELY-keskuksen Maaseutu ja energia -vastuualueen rahoituspäällikkö, maatalousrahoituksen asiantuntija ja edellinen, vuonna 2009 eläkkeelle jäänyt rahoituspäällikkö.

6.1.1 EU:n näkökulma nuoren viljelijän aloitustuesta

EU:n tavoitteena on turvata maatalouden jatkuvuus ja parantaa viljelijöiden ikärakennetta. Aloitustuki on osittain EU-rahoitteinen tuki, jonka avustusosa on EU-rahaa ja korkotukilaina on kansallista rahaa. EU:lla ei kuitenkaan ole yhtenäistä linjaa eri maiden aloitustukikäytännöistä ja aloitustukijärjestelmät hieman vaihtelevat maittain. Suomessakin on ollut oma aloitustukijärjestelmänsä jo ennen EU:hun liittymistä. Varsinkin sukupolvenvaihdoskauppojen verotuksessa on suuria eroja. ELY-keskus käyttää aloitustuen myöntämisen runkona Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa 2007–2013. Ohjelma on laadittu yhteistyössä EU:n komission kanssa ja siinä määritellään tarkasti tuen myöntämisen kriteerit.

EU:n tavoitteiden toteutumista kuvaavia mittareita ovat lähinnä sukupolvenvaihdoskauppojen lukumäärä ja ikärakenteen muutosta kuvaavat luvut (ks. Taulukko 1, EU:n yhteiset ja kansalliset indikaattorit). Varsinaista aloitustukivalvontaa ei EU:n taholta ole, vaan tuen EU-rahoitteisen avustuksen viljelijä voi käyttää mihin tahansa. ELY-keskus huolehtii, että päätöksentekohetkellä tuki myönnetään lainpykälä ja säädettyjä kriteerejä noudattaen, jolloin valvonnan tarve vähenee. Toisin sanoen valvonta tapahtuu tuen hakuprosessin aikana ja viljelijä sitoutuu aloitustukiehtoihin ja vakuuttaa tilastaan antamansa tiedot oikeiksi. Tämän jälkeen avustuksen

molempien erien maksatushetkillä tarkistetaan, että tilan tiedot ovat pysyneet ennallaan (esimerkiksi eläintenpitoon sitoutuneella tilalla on edelleen eläimiä suurin piirtein sama määrä, mitä viljelijä on ilmoittanut).

Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013 kausi on vielä kesken, joten vielä ei tiedetä, saavutetaanko EU:n tavoitteet maanviljelijöiden ikärakenteen ja aloittavien viljelijöiden määrän osalta. Teemahaastattelun asiantuntijoiden mukaan tavoiteltu spv-kauppojen määrä/vuosi ei toteudu. Pirkanmaalla on noin 4 700 maatilaa. Yhden viljelijän/viljelijäparin ihanteelliseksi tilanpidon kestoksi arvioidaan noin 30 vuotta. Laskennallisesti Pirkanmaan alueella pitäisi siis tehdä sukupolvenvaihdoksia noin 150 kappaletta vuodessa ($4\,700 \text{ maatilaa} / 30 \text{ vuotta} = 157 \text{ spv/vuosi}$). On kuitenkin otettava huomioon maatilojen rakennemuutoksen ”nykytrendi”, eli suuntana on edelleen tilakoon kasvu ja pienten tilojen liittäminen isoihin joko ostamalla tai vuokraamalla. Kun tämä huomioidaan, voidaan realistisena sukupolvenvaihdoskauppojen määränä ELY-keskuksen mielestä pitää noin 100 kpl vuodessa. Vuonna 2009 spv-kauppoja tehtiin Pirkanmaalla 53 kpl. ELY-keskuksen tietoon tulevat tosin vain ne spv-kaupat, joihin haetaan aloitustukea, eli kaikkien tilanpidon aloittaneiden todellinen määrä voi olla hieman suurempi. Kuitenkin arvioidaan, että spv-kauppoja ilman aloitustukea tehdään hyvin vähän, alle 10 kpl vuodessa. Yhtä kaikki vuonna 2009 toteutuneiden spv-kauppojen määrä jää kauas tavoitellusta 100 kappaleesta. Pirkanmaan luvut eivät ole kuitenkaan poikkeuksellisia. Muuallakin Suomessa tilanne on samanlainen. Vuosittaisiin hakijamääriin vaikuttavat muutokset luopumis- ja aloitustukiehdoissa, sekä muutokset verotuksessa. Jonakin vuonna saattaa hakeumuksia tulla siis reilusti enemmän, jos seuraavana vuonna tiedetään ehtojen huonontuvan.

6.1.2 ELY-keskuksen näkökulma aloitustuen tärkeydestä

Lähes jokainen nuori aloittava viljelijä hakee ja saakin aloitustuen. Se on monelle tärkeä kimmoke tilanpidon aloittamiseen ja tuki helpottaa tilan ostoa taloudellisesti, etenkin näinä taloudellisesti epävarmoina aikoina. Yleensä aloittavalla viljelijällä on suuri tarve kehittää ja investoida tilaansa ja ainoastaan tilan ostaminenkin vaatii paljon rahaa. Aloitustuki pienentää viljelijän ottamaa taloudellista riskiä ja samalla kannustaa häntä tilan kehittämiseen.

Aloitustuen arvioidaan lisäävän nuorten aloittajien määrää, vaikka kukaan tuskin pelkän aloitustuen takia tilanpitoa aloittaa. Ainakin tuki voi olla se viimeinen sysäys tilanpidon aloittamiseen, jos jatkaja on kahden vaiheilla. Asiantuntijat arvioivat, että ilman olemassa olevaa aloitustukijärjestelmää aloittajien määrä olisi pienempi.

Aloitustuella on alkuvuosina suuri merkitys maatilán kassavirtaan. Avustus maksetaan kahtena eränä: Pääasiassa ensimmäisenä vuonna 17 500 ja toisena vuonna saman verran. Avustus vastaa suurin piirtein yhden henkilön tai jopa pienen perheen vuotuisia elinkustannuksia. Jos tuloja on hyvin niukasti tai ei ollenkaan ensimmäisenä vuotena, turvaa avustus kuitenkin

tilanpitäjän elämisen. Etenkin viljailoilla aloitustuen avustusosa voi olla tilan ensimmäinen tulo, jolla tehdään esimerkiksi tärkeitä tuotantopanos-hankintoja ennen viljelykauden alkua.

Aloitustuella voi olla myös tärkeä rooli maatalan pitkäjänteisessä kehittämisessä. Korkotuesta on hyötyä vuosiksi eteenpäin, jopa koko lainan maksun ajan. Avustus on myös selkeä, tiedossa oleva piristys, joka otetaan huomioon ensimmäisten vuosien taloussuunnittelussa. Jos avustus pystytään käyttämään omaisuuden hankintaan, sen merkitys on huomattava myös pitkällä aikavälillä. Useimmiten avustus kuitenkin hupenee tilan juokseviin menoihin. Avustuksen osuus (EU-raha) on 35 000 euroa. Korkotukilainaan varattua rahaa saa saman verran (kansallinen raha). Kansallisella korkotukilainalla katetaan ensiksi varainsiirtoverovapauden osuus tilakauppojen yhteydessä, jonka jälkeen loput rahasta jää kattamaan lainan korkoja. Varainsiirtoverovapaus on 4 % kiinteän omaisuuden arvosta (maat, rakennukset), ja se on maksettava verottajalle lainhuudatuksessa puolen vuoden sisällä tilakaupasta. Lainanehdoista ja korkotasosta riippuu, kuinka moneksi vuodeksi tuki riittää. Monilla tuki kattaa korot koko lainan lyhennysajan. Useimmiten korkotukilainan ohella tarvitaan kuitenkin muutakin lainaa. Korkotukilaina on erityisen merkittävä korkeiden korkojen aikaan.

Nykyisen aloitustukijärjestelmän arvioidaan vastaavan viljelijöiden tarpeisiin hyvin. Aloittava viljelijä välttyy heti aluksi varainsiirtoveron maksulta, saa puhdasta rahaa avustuksen muodossa ja korkotuki auttaa tulevana vuosina. Aloittavien viljelijöiden määrä jää kuitenkin jatkuvasti tavoitteista, siispä jotakin tulisi kehittää jatkajien innostamiseksi. Yksi mahdollisuus olisi kehittää tuki tai erillinen lainan osa lisäpellon hankintaan osana aloitustukea. Silloin aloitustuella olisi pitkän aikavälin vaikutus maatalan kehitykseen. Suomessa tilakokoa yritetään koko ajan kasvattaa, mutta tällä hetkellä se tapahtuu lähinnä vuokraamalla, mikä näkyy selvästi tilastoista. Nykyisellä lainsäädännöllä pellon myyjä saa verotuksessa takkiinsa, mikä osaltaan vähentää peltojen myyntiä ja sitä kautta hankaloittaa viljelijöiden maan ostoa. Jos pellon myynti muuttuisi verovapaaksi, lisääntyisivät peltokaupat varmasti. Uudella tukimuodolla ja pellon myynnin verotuksen helpottamisella pystyttäisiin tehostamaan tilakoon kasvattamista. Uusi tukimuoto vaatisi tietenkin lisärahoitusta. Nykyinen aloitustukibudjetti palvelee kuitenkin hyvin parhaillaan käytössä olevalla järjestelmällä ja tuen saajat ovat tyytyväisiä, arvioivat asiantuntijat.

6.1.3 Aloitustukiprosessin kulku ELY-keskuksen näkökulmasta

Asiantuntijoiden mukaan viljelijät tuntevat aloitustukiprosessin etenemisen pääpiirteittäin melko hyvin. Toiset ottavat heti alussa yhteyden neuvojaan ja selvittävät prosessin kulun sitä kautta ja toiset soittavat ELY-keskukselle perusasioiden selvittämiseksi. Useimmiten aktiivisempansa asioiden selvittäjänä toimivat tilan pidosta eläkkeelle siirtyvät luopujat, jolloin nuori jatkaja saattaa vain seurata prosessin etenemistä sivusta. Jatkajan oma aktiivisuus riippuu usein siitä, kuinka paljon hän on perehtynyt tilan paperitöihin ja tukiasioihin entuudestaan. Tuen myöntämisen perus-

teet ja itse päätöksenteon vaiheet tunnetaan melko vaihtelevasti, vaikka itse ”hakutekniikka” ja tarvittavat lomakkeet tunnetaan. Nuorimmat hakijat tuntevat tuen myöntämisen kriteerit heikoiten. Paperien kulkeminen ELY-keskuksessa ei viljelijää juuri kiinnosta: Pääasia on, että aloitustuen saa. Joskus neuvoja hoitaa koko hakuprosessin, ja silloin viljelijän oma paneutuminen aloitustukiasioihin jää vähäisemmäksi.

Lähes kaikilla on apunaan ammattineuvoja eli konsultti jo sukupolvenvaihdoskauppaa suunniteltaessa ja neuvot usein selvittävät tukiprosessin kulun hyvin. Neuvot selittävät viljelijälle usein myös tuen myöntämisen kriteerit. Ammattitaitoiset neuvot pystyvät jo ennalta arvioimaan, täyttääkö nuori viljelijä aloitustukiehdot vai ei. Pätevät neuvot ovat yhteydessä ELY-keskukseen jo aloitustuen hakemisen suunnitteluvaiheessa, jos kyseessä on rajatapaus. Näin varmistetaan, ettei viljelijä lähde hakuprosessiin turhaan. Tuki kyllä myönnetään kaikille, joilla tuen saamisen ehdot täyttyvät, eikä valintamenettelyä ole jouduttu käyttämään tuen hakijoiden alhaisesta määrästä johtuen.

Aloitustuen hakuprosessissa viljelijä tarvitsee eniten apua elinkeinosuunnitelman laatimisessa ja sen tulkitsemisessa. Elinkeinosuunnitelmat laaditaan tarkan kaavan ja tiettyjen lukujen perusteella, jotta hakijoiden talouslaskelmat olisivat keskenään vertailukelpoisia, mikä taas helpottaa ELY-keskuksen päätöksentekoa. Kauppakirja pitää olla asiantuntevasti laadittu, jotta se olisi laillinen. ELY-keskus tarkistaa, että kauppahintaan ei ole lipsahtanut aloitustuen piiriin kuulumatonta omaisuutta. Avustusta ja korkotukilainaa ei myönnetä esimerkiksi metsätalouden irtaimiston ja tilatukioikeuksien lunastamiseen. Sukupolvenvaihdoksessa tarvitaan useiden eri tahojen asiantuntijoita. Ennen tilakauppoja on selvittävä mm. luopumistukiehdot, verotus ja laina-asiat sekä omaisuuden arviointi kauppahinnan selvittämiseksi. Viljelijä on siis yhteydessä erilaisiin asiantuntijoihin jo spv-kaupan suunnittelusta lähtien.

Keskeisimpiä aloitustukihakemuksen hylkäämisen syitä ovat tilan kannattamattomuus tai se, että viljely on jo aloitettu. Viljely katsotaan aloitetuksi, kun viljelijä on ansainnut tai hänellä on ollut mahdollisuus ansaita maataloudella 10 000 euron yrittäjätulot. Osan tai osakkeita tilasta voi kyllä omistaa jo entuudestaan, mutta 10 000 euron raja ei saa ylittyä. Yksi hylkäämisen syy on, että maataloustulon osuus viljelijän kokonaistuloista ei ole tarpeeksi suuri. Maataloustulon osuus on oltava 25 % hakijan tuloista, jotta aloitustuen voi saada. Jos maatila on yhtiömuodoltaan osakeyhtiö, ei osakekauppaan ole mahdollista saada korkotukilainaa, mutta avustuksen voi saada. Paperien puuttumisen takia ei hakemuksia ole hylätty, vaan ELY-keskuksessa liitteitä kerätään kasaan niin kauan, kunnes kaikki tarvittava tieto on saatu päätöksen tekemiseksi. Haku ei kaadu muotoseikkoihin, koska yhtäkään nuorta aloittavaa viljelijää ei ole varaa hukata.

Aloitustukiprosessi on asiantuntijoiden mukaan pääpiirteissään toimiva: Neuvot valmistelevat, pankki myöntää lainan, ELY-keskus myöntää tuen 1-2 kk:n kuluessa saatuaan hakemuksen. Aina löytyy kuitenkin parannettavaa. Tällä hetkellä aloitustuen haku on jatkuva, mutta päätöksenteko

on jaksotettu. Koska aloitustuen ja investointituen rahoitus tulee osittain samasta rahastosta, halutaan jaksotetulla päätöksenteolla varmistaa, että rahat riittävät molempiin. Vähäisten hakijamäärien vuoksi olisi parempi tehdä päätöksiäkin jatkuvasti, koska ei ole pelkoa, ettei rahaa jäisi investointitukiin.

On mahdollista, että rajusti kehittyvät tilat jäävät alle vaaditun 17 000 euron yrittäjätulon suurten poistojen vuoksi ja näin ollen tilalta evätään suurempi avustus (35 000 euroa). Toisaalta ränsistyvät tilat, joita ei uudisteta ja poistoja ei juuri ole, saavat helposti yli 17 000 euron tulot ja näin ollen ovat oikeutettuja täyteen avustukseen. Eli kehittyvä, suuria investointeja tekevä tila voi nykysäädöksillä saada vähemmän avustusta kuin hunnin-golla oleva tila. Tällaisten kömmähdysten välttämiseksi spv-kauppaa on suunniteltava jo vuosia aiemmin, jotta tilan talous on vakaalla pohjalla aloitustukea haettaessa.

Päätöksenteossa on seurattava lakeja ja tiettyjä käytäntöjä, jotta päätös olisi pykälien mukaan laillinen. Prosessia ei voida helpottaa loputtomiin, vaikka joidenkin viljelijöiden mielestä se on kankea ja hankala paperisota. Papereista murehtimista tärkeämpää on keskittyä siihen, että kaikki osapuolet olisivat tyytyväisiä tilakauppojen lopputulokseen. Ennen aloitustukiprosessia on paljon selvitettäviä asioita, kuten asumisjärjestelyt ja sisarusten huomioiminen tilakaupassa. Vaikka sisaruksille ei enää lain mukaan kuulukaan mitään osuutta tilakaupasta, on perhesovun vuoksi syytä pitää heidätkin tyytyväisenä. Eläkkeelle jäävien toimeentulo on myös turvattava ja uusien jatkajien kannattaa harkita myös avioehdon laatimista. Henkinen kypsyttely tilakauppaan sekä tilan jatkajien että luopujien kannalta on tärkeää.

6.1.4 ELY-keskuksen palvelu nuorelle aloittavalle viljelijälle

ELY-keskuksen asiantuntijat pyrkivät palvelemaan asiakkaitaan yksilöllisesti niin puhelimitse, sähköpostitse, kuin kasvotustenkin. Lisäksi asiantuntijat osallistuvat erilaisiin sukupolvenvaihdos-koulutustilaisuuksiin, joita järjestävät mm. ProAgria-neuvontajärjestö ja pankit. Pirkanmaan ELY-keskus ei itse järjestä aloitustukikoulutusta, mutta se osallistuu ProAgrian järjestämiin koulutustilaisuuksiin. ProAgrian koulutuksia pidetään keväisin ja syksyisin eri puolilla Pirkanmaata. Näihin tilaisuuksiin ELY-keskuksen ja ProAgrian lisäksi osallistuvat MELA²:n asiantuntijat ja pankit. Näin saadaan kaikki osapuolet koolle, jotta koulutus olisi mahdollisimman hyödyllinen viljelijöille. Eri pankit järjestävät myös omia koulutuksiaan, joissa myös ELY-keskuksen asiantuntijat käyvät luennoimassa. ELY-keskuksessa pyritään palvelemaan viljelijöitä joustavasti ja nopeasti. Aina saa neuvoja, kun vain kysyy. Nuoren viljelijän aloitustukipäätökset pyritään tekemään nopeasti, 1-2 kuukauden kuluessa hakemuksen saavuttua ELY-keskukseen.

² Maatalousyrittäjien eläkelaitos. Mela hoitaa maanviljelijöiden, metsänomistajien, kalastajien ja poronhoitajien lakisääteistä työeläkevakuutusta.

ELY-keskuksella ei ole suuria kehittämissuunnitelmia palveluidensa parantamiseksi. Tarkoitus on pysyä samalla selkeällä linjalla: Annetaan viljelijöille luotettavia neuvoja ja ollaan asiakkaan käytettävissä. Välillä tavoitettavuus on ongelma, koska aloitustukiasioden käsittelijöitä on vain muutama. Toimintaa pyritään kuitenkin kehittämään mahdollisuuksien mukaan. Markkinointia voi aina parantaa. Entistä kattavammat aloitustukietopaketit viljelijöille kotiin lähetettäväksi olisi hyvä keino selventää aloitustukeen liittyviä asioita. Internet-sivuja voisi myös kehittää, jotta tilanpitoon ryhtyvät voisivat perehtyä aloitustuen hakuprosessin kulkuun ELY-keskuksessa. Entisen TE-keskuksen asiakkailta on kerätty palautetta sähköisen asiakastytyväisyysskyselyn muodossa vuosittain. Kyselytutkimus on ollut osa valtakunnallista TE-keskusten laatututkimusta, eikä se siis ole kohdistettu ainoastaan nuorille aloittaville viljelijöille, vaan aivan kaikille TE-keskuksen asiakkaille. Tutkimuksesta jokainen TE-keskus on saanut vertailukelpoista palautetta omasta toiminnastaan. TE-keskuksen liittyminen ELY-keskukseen saattaa muuttaa palautteen keräämiskäytännöä.

ELY-keskus ei valvo avustuksen käyttöä, koska avustusosan nuori viljelijä voi käyttää ihan mihin tahansa. Avustuksen toinen erä voi kuitenkin jäädä viljelijältä saamatta, jos esimerkiksi koulutusvaatimukset eivät täytykään kolmen vuoden kuluessa. Sekä avustuksen että korkotukilainan maksatushetkellä ELY-keskus tarkistaa, että tilan toiminta vastaa elinkeinosuunnitelmassa esitettyä toimintaa, mutta tuen saannin jälkeen valvonta on käytännössä lähes olematonta. Tuen päätöksentekohetkellä viljelijän kaikki tiedot kuitenkin tarkistetaan ja jos viljelijä on tukikelpoinen ja elinkeinosuunnitelman laskelmat ovat realistisia, ei jälkivalvonnan tarve olekaan suuri. Viljelijä on toki sitoutunut kehittämään maatilansa laaditun elinkeinosuunnitelman mukaan, mutta pitää muistaa, että talouslaskelmat ovat lähinnä suuntaa antavia arvioita, eivätkä aina toteudu. Tuotteiden ja tuotantopanosten hinnat vaihtelevat vuosittain, eikä markkinoiden ja tukitasojen muutoksia pystytä ennustamaan.

Viljelijä on velvollinen ilmoittamaan itse tilallaan tapahtuvista suurista muutoksista ELY-keskukselle. Tuotannollisesti ja taloudellisesti merkittaviin muutoksiin on saatava ELY-keskuksen suostumus, jotta tuen toisen avustuserän voi saada. Tämän jälkeen tehdään uudet elinkeinosuunnitelman laskelmat muuttuneiden tietojen valossa ja tarkistetaan, onko viljelijä edelleen oikeutettu aloitustukeen. Jos viljelijä ei ilmoita elinkeinossaan tapahtuvia muutoksista tai on muuten antanut valheellisia tietoja, harkitaan toisen avustuserän epäämistä. Valtio voi myös periä jo maksetut rahat takaisin kokonaan tai osittain. Takaisinperinnästä tulee tieto myös ELY-keskukselle, vaikka se ei rahoja saakaan. Onneksi näitä takaisinperintätapauksia ei ole usein. Maksatusta voidaan myös pidättää niin kauan, kunnes koulutusvaatimus täyttyy, kuitenkin korkeintaan kolme vuotta. Vanhassa tukijärjestelmässä (aloitustukiehdot uudistuivat 2008) oli eläintiloille tarjolla avustuksen lisäosa, jonka saamiseksi oli esitettävä erillisiä eläintuloslaskelmia. Tätä lisäosaa koskevia tuloslaskelmia puuttuu vielä, ja näiden hakijoiden kohdalla maksatusta pidätetään.

Viljelijöiden valmiudet hyödyntää elinkeinosuunnitelman laskelmia taloussuunnittelussaan ovat hyvin vaihtelevat. Monille viljelijöille heidän maatilansa taloutta ja kehitystä koskevat laskelmat jäävät täysin mysteeriksi. Usein elinkeinosuunnitelma tehdään vain hakuprosessia varten, eikä sen sisältöön juuri perehdytä. Tämä on sääli elinkeinon ja tilojen kehittämisen kannalta. Monissa tapauksissa konsultti laatii laskelmat aloitustuen hakua varten, eikä laskelmien tulkintaan yhdessä perehdytä, ellei asiakas niin erikseen vaadi. Viljelijän ammatillinen koulutus auttaa häntä hahmotamaan laskelmien merkitystä, mutta kokeneempikin talousasioihin paneutunut saattaa tarvita apua lukujen analysoinnissa. Laskelmien laatijan rooli on merkittävä ja lukuihin pitäisi perehtyä rauhassa, jotta niistä olisi viljelijälle jotain hyötyä taloussuunnittelussa. Toisaalta elinkeinosuunnitelman luvut ovat vain suuntaa antavia ja joskus jopa epärealistisia. Tämä johtuu siitä, että konsultit keskittyvät suunnitelman laatimisessa palvelemaan asiakasta niin, että tämä saa myönteisen aloitustukipäätöksen, eikä laskelmissa käytetyillä luvuilla ole välttämättä mitään tekemistä maatilana todellisen arjen kanssa. ELY-keskus tarkistaa, että laskelmat ovat oikealla periaatteella tehtyjä ja niissä käytetään Maaseutuviraston antamia ohjearvoja. Maaseutuviraston ohjearvot eivät kuitenkaan aina vastaa todellista markkinatilannetta, koska tuotteiden ja tuotantopanosten hinnat vaihtelevat jatkuvasti. Tässä asiassa erityisesti olisi kehittämisen paikka, jos jouduttaisiin käyttämään valintamenettelyä, eli hakijoita olisi niin paljon, ettei kaikille riittäisi aloitustukea. Tällöin elinkeinosuunnitelmalla olisi suurempi rooli ja sen realistisuuteen kiinnitettäisiin enemmän huomiota. Nuorelle viljelijälle pääasia on, että hän saa aloitustuen ja konsulttien laatimat elinkeinosuunnitelmat palvelevat hyvin tätä tarkoitusta: Paperilla kaikki näyttää hyvältä. Asiantuntijoiden mukaan on haaste saada viljelijät edes kiinnostumaan saatikka ymmärtämään konsulttien laskelmia.

6.1.5 ELY-keskuksen näkemys menestyvästä maatilasta

Viljelijän ammattitaito on tärkein avain maatilana menestykseen. On hallittava sekä talouspuoli että käytännön työt. Viljelijän on myös johdettava maatalaansa yrittäjähenkisellä kehittämisotteella. Riskejä on otettava vain hallitusti, mutta kasvuun ja tuotannon tehostamiseen on pyrittävä. Jotkut tilat menestyvät kehittämällä maltillisesti jo olemassa olevaa tuotantoa, toiset investoivat rohkeasti täysin uusille alueille. Kummallakin tavalla voi menestyä yhtälailla. Viljelijällä on oltava hyvä käsitys toimintaympäristöstään, jotta voi varautua ulkoa päin tuleviin muutoksiin. Vaikka EU:lta tuleviin päätöksiin ei voi vaikuttaa, on muutoksiin pystyttävä sopeutumaan. Poliitiikkaa täytyy seurata, jotta on perillä uusimmistakin säädöksistä. Eri-laiset tuet ja ehdot ohjaavat maatilayrittäjiä jatkuvasti ja alueellisia eroja-kin on. Esimerkiksi C-tukialueella eläintuet ovat paremmat, mikä saattaa aiheuttaa eläintilojen keskittymisen pohjoisemmalle tukialueelle. Tuotan-non kehittämiseen vaikuttavat myös ruuan hinta kaupoissa ja elintarvike-markkinat. Kilpailu markkinoilla on vähäistä ja siksi elintarvikkeiden hin-nat monopolisoituvat helposti. Hyvä maatilayrittäjä osaa ajatella asioita uusiksi ja testata uusia tekniikoita, jotta voi vertailla niitä omiin toiminta-tapoihinsa ja tarvittaessa muuttaa omia työrotiinejaan. On tärkeää tehdä

tiivistä yhteistyötä eri tahojen, kuten naapurien, verottajan ja maatalousneuvonnan ym. kanssa eli verkostoitua. Viljelijän on ennen kaikkea viihtynyt työssään ja haluttava kehittää maatilansa.

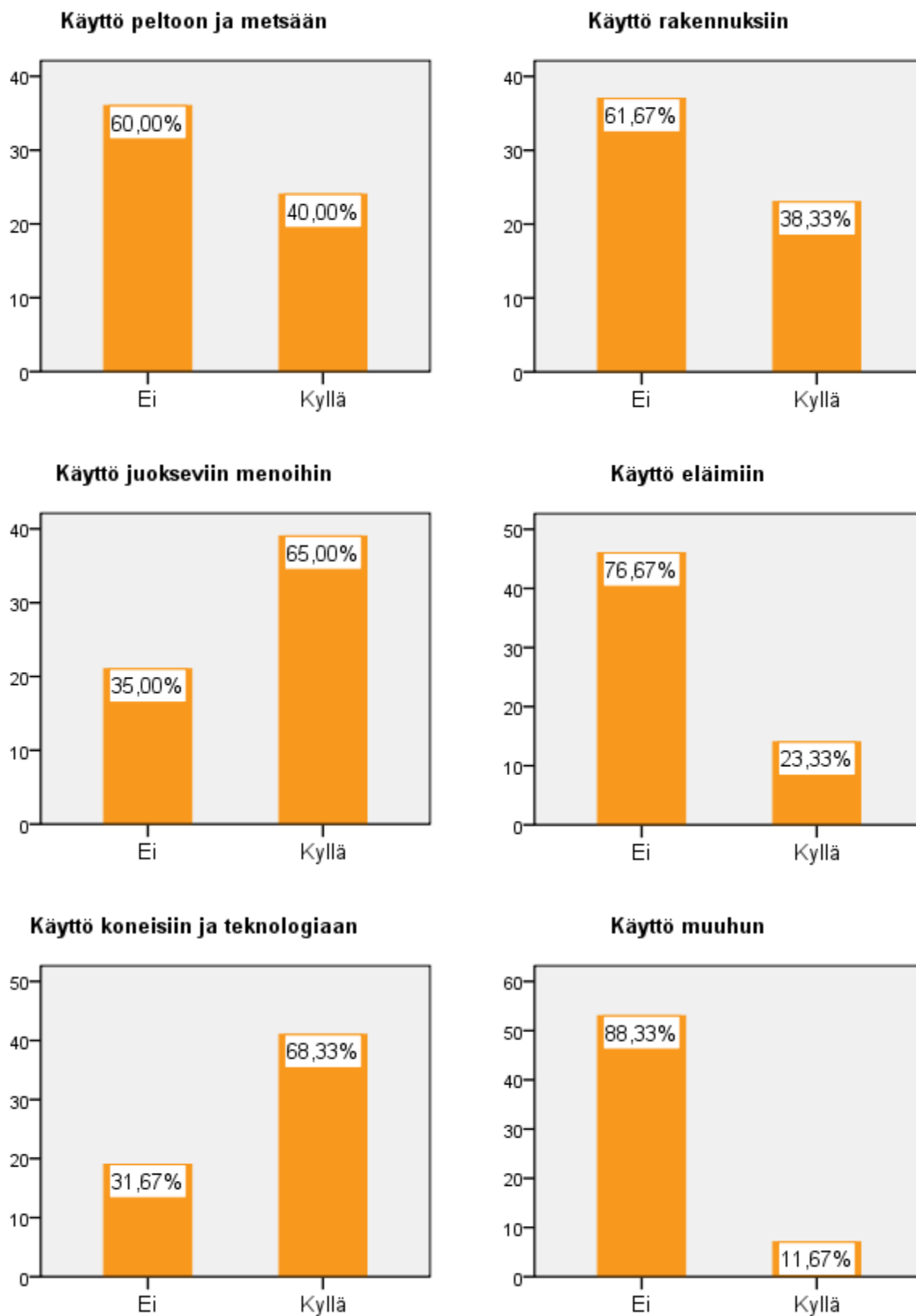
TAULUKKO 3 Asiantuntijahaastattelun tärkeimmät tulokset

ASiantuntijahaastattelun tärkeimmät tulokset	
EU:N JA VALTION NÄKÖKULMA	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aloitustuen tavoitteena on turvata maatalouden jatkuvuus ja parantaa viljelijöiden ikäkennettä ✓ Tuen myöntämisen runkona käytetään Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa 2007–2013 	
ELY-KESKUKSEN MAASEUTU JA ENERGIA -VASTUUALUEEN NÄKÖKULMA	
TARVE	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pirkanmaalla tavoitteena on 100 kpl toteutuneita sukupolvenvaihdoksia vuodessa. Vuonna 2009 tukea haki 53 aloittanutta viljelijää ✓ Aloitustuki vähentää viljelijän ottamaa taloudellista riskiä ja samalla kannustaa häntä tilan kehittämiseen ✓ Asiantuntijat arvioivat aloitustuen lisäävän aloittavien viljelijöiden määrää
HAKUPROSESSI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asiantuntijoiden mukaan viljelijät tuntevat aloitustuen hakuprosessin melko hyvin ✓ Aktiivisimpia tukiasioiden selvittäjiä ovat luopujat. Nuorimmat tuen hakijat tuntevat aloitustukiprosessin heikoimmin ✓ Kömmähdyksien välttämiseksi sukupolvenvaihdon suunnittelu tulisi aloittaa vuosia ennen toteutusta, jotta aloittavan maatilatalous olisi vakaalla pohjalla. Näin taataan samalla aloitustuen saaminen. ✓ ELY-keskus ei myönnä tukea, jos tilan toiminta ei ole kannattavaa tai jos jatkaja on jo aloittanut viljelyn ✓ Prosessi on toimiva ja hakemukset käsitellään nopeasti
PALVELU	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ELY-keskuksen asiantuntijat palvelevat viljelijää tukiasioissa puhelimitse, sähköpostitse tai sovituisissa tapaamisissa ✓ ELY-keskus osallistuu myös aloittaville viljelijöille suunnattuihin spv-koulutustilaisuuksiin
VILJELIJÄ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ELY-keskuksessa toivotaan, että viljelijät perehtyisivät paremmin elinkeinosuunnitelmaan ja sen laskelmiin. Laskelmat auttavat maatilataloudellisen tilanteen hahmottamisessa ✓ Viljelijän ammattitaito, verkostoituminen ja halu kehittää tilansa luovat pohjan maatilatalouden menestykselle ✓ Tärkeintä on kaikkien osapuolten (jatkajat, luopujat, sisarukset) tyytyväisyys sukupolvenvaihdon toteututtua. Tilan omistajan vaihtumiseen on totuttava ajan kanssa. Hyvin valmisteltu spv-kauppa varmistaa myös aloitustuen saannin.

6.2 Nuorten aloittavien viljelijöiden kokemukset aloitustuesta

Viljelijöille lähetetyssä kyselyssä oli 12 taustakysymystä ja yksi aloitustuen käyttökohteisiin liittyvä kysymys. Näiden lisäksi oli 38 eri teemoihin jaoteltua väitettä. Ensimmäinen aihealue oli hakuprosessin eteneminen (16 väitettä), toinen osio oli elinkeinosuunnitelma (5 väitettä) ja viimeisenä teemana oli tilan kehittäminen (17 väitettä). Väitteiden jälkeen kyselyn lopussa oli tilaa viljelijöiden vapaille kommentteille.

6.2.1 Aloitustuen käyttökohteet

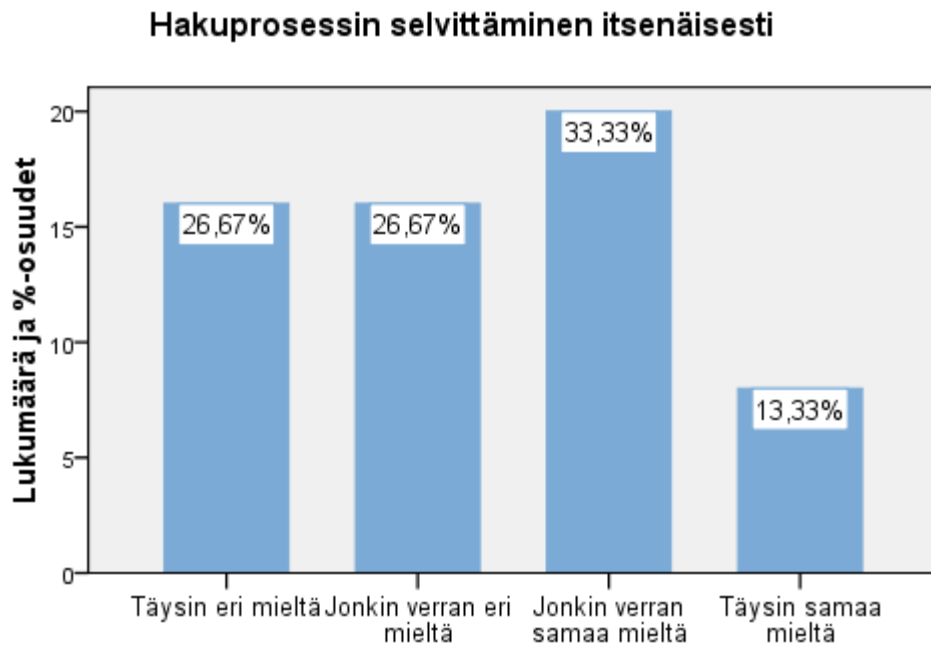


KUVA 16 Kohteet, joihin nuoret viljelijät ovat aloitustukea käyttäneet.

Aloitustuen avustusosan voi käyttää mihin tahansa, eikä sitä ole pakko käyttää maatilansa kehittämiseen. Kyselyssä viljelijää pyydettiin rastittamaan kaikki eri vaihtoehdot, mihin hän oli tukea käyttänyt. Tulokset jakaantuivat kuvasarjan 16 mukaisesti. Useimmiten tukea on käytetty koneisiin ja teknologiaan sekä tilan juokseviin menoihin.

6.2.2 Aloitustukiprosessi viljelijän näkökulmasta

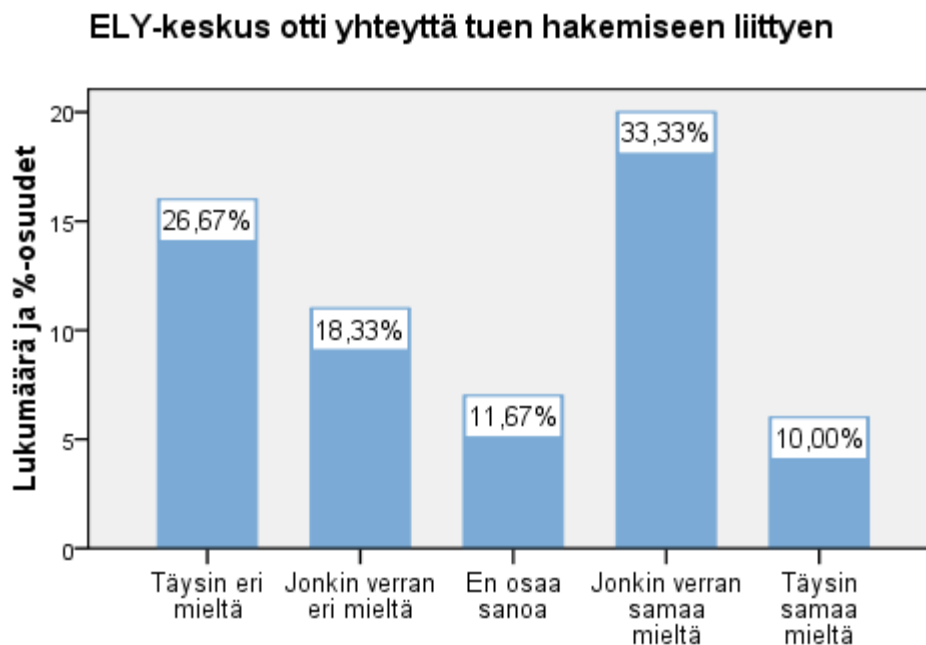
Ennen aloitustukiprosessia viljelijät ovat selvittäneet tuen hakemisen vaiheet. Hakijoista 13,3 % selvitti hakuprosessin vaiheet täysin itsenäisesti. Noin puolet vastaajista olivat täysin eri mieltä tai jonkin verran eri mieltä siitä, että olisivat selvittäneet hakuprosessin omin päin. Kuvassa 17 on esitetty vastauksien jakautuminen hakuprosessin itsenäisestä selvittämisestä.



KUVA 17 Aloitustuen hakuprosessin selvittäminen omin päin.

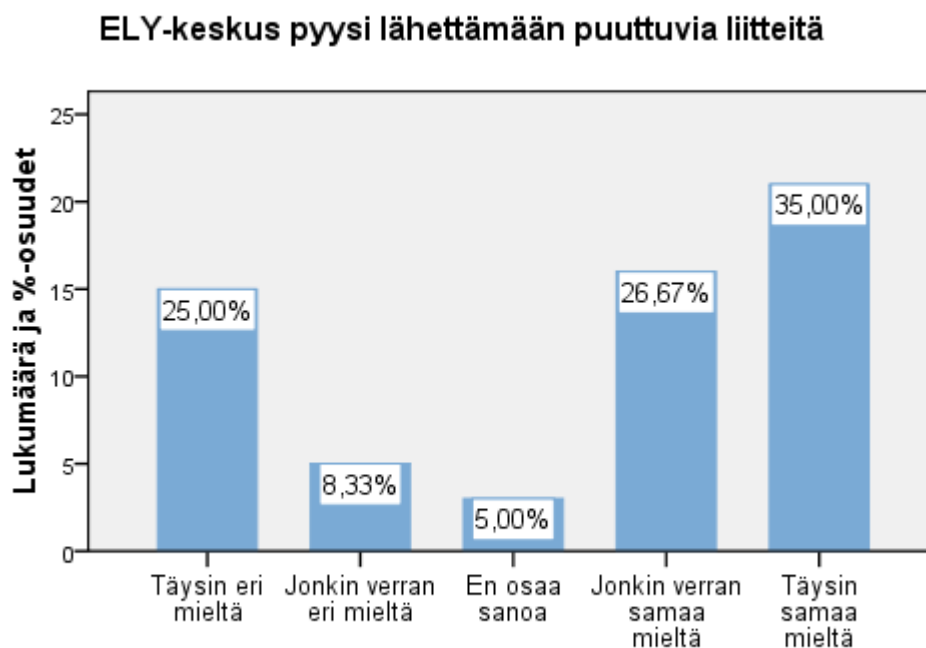
ELY-keskuksen yhteydenottojen ja tuen hakemista koskevien liitteiden puuttumisen välillä on kohtuullinen korrelaatio³ (0,453). Kuvan 18 mukaan 10 % vastaajista on ollut täysin samaa mieltä siitä, että ELY-keskus on ollut yhteydessä hakuprosessiin liittyvissä asioissa. Kaikki tähän 10 % joukkoon kuuluvat ovat olleet täysin samaa mieltä myös siitä, että ELY-keskus on pyytänyt heitä toimittamaan puuttuvia liitteitä. Viljelijöistä 33 % on ollut jonkin verran samaa mieltä siitä, että ELY-keskus on ottanut heihin yhteyttä aloitustuen hakuaihana.

³ Korrelaatiokerroin vaihtelee välillä -1 ja 1. Jos korrelaatiokerroimen arvo on välillä 0.80-1.0, voidaan sitä sanallisesti kuvata ”erittäin korkeaksi”, välillä 0.60-0.80 ”korkeaksi”, välillä 0.40-0.60 ”melko korkeaksi” tai ”kohtuulliseksi”. (Metsämuuronen 2006. TTP - Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä)



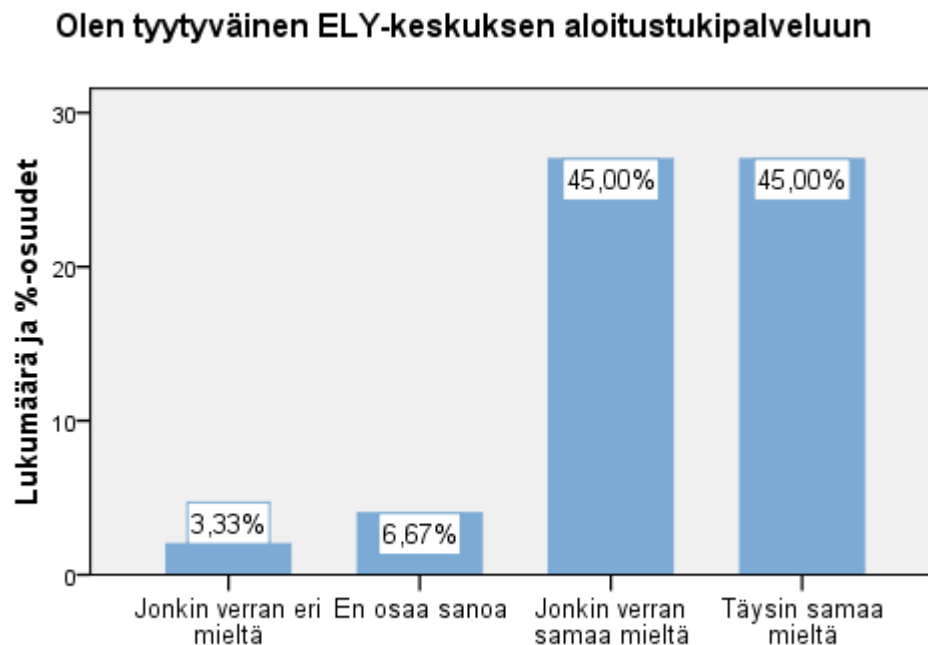
KUVA 18 ELY-keskuksen yhteydenotot viljelijöihin hakuprosessin aikana.

Neljännes viljelijöistä vastasi, ettei heiltä ole pyydetty puuttuvia liitteitä, eli heidän hakemuksensa on ollut valmis käsiteltäväksi ja päätös on voitu tehdä ilman lisätietojen kysymistä. Kuten kuvasta 19 nähdään, ovat useimmat kuitenkin lähettäneet puuttuvia tietoja jälkeinpäin.



KUVA 19 ELY-keskus on pyytänyt viljelijöitä lähettämään hakuprosessin aikana puuttuvia liitteitä.

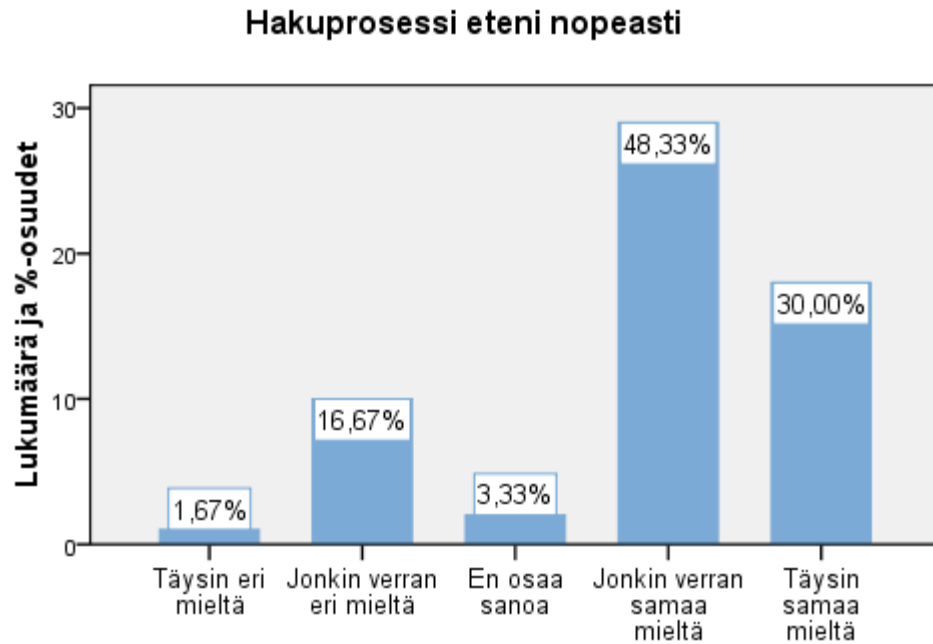
Tuen saaneet viljelijät ovat selvästi tyytyväisiä ELY-keskuksen palveluun. Kuvan 20 mukaan jopa 90 % on vähintään joksinkin tyytyväisiä ELY-keskuksen aloitustukeen liittyvään palveluun. Yhtäkään täysin eri mieltä olevaa ei vastanneiden joukossa ole. Vain 3,33 % vastaajista oli hieman tyytymättömiä palveluun.



KUVA 20 Viljelijöiden tyytyväisyys ELY-keskuksen aloitustukipalveluun.

Suurin osa hakijoista on myös saanut mielestään tarpeeksi tietoa ELY-keskukselta aloitustukihakemuksen laatimiseen. Vain 6,7 % on jonkin verran samaa mieltä siitä, ettei ole saanut tarpeeksi tietoa ja 18,3 % ei osaa sanoa saiko tarpeeksi neuvoja ELY-keskukselta aloitustukihakemuksen tekemiseen. Riittävän tiedon saannin ja tyytyväisyyden välinen korrelaatio on kohtuullinen (0,463). Ne viljelijät, jotka ovat saaneet riittävästi neuvoja hakemuksen laatimisessa, ovat myös tyytyväisimpiä ELY-keskuksen palveluun.

ELY-keskuksen internet-sivuilla kerrotaan aloitustuen hakuprosessista ja sieltä löytyvät myös tarvittavat hakulomakkeet. Aloitustuen saaneista 45 % ei osannut sanoa, löytyykö aloitustukeen liittyvää tietoa sivuilta riittävästi ja 53,3 % vastaajista ei osannut sanoa löytyikö tieto sivuilta helposti vai ei. Viljelijöistä 6,7 % vastasi, että tietoa oli riittävästi ja se oli helppoa löytää sivuilta kun taas 1,7 % vastaajista oli sitä mieltä, että tietoa ei ollut sivuilla riittävästi ja tiedon löytäminen oli vaikeaa. Jonkin verran eri mieltä tiedon riittävyydestä sivuilla oli 20 % viljelijöistä. Tiedon riittävyyteen jonkin verran tyytyväisiä oli 26,7 %. Tiedon löytymisen helppoudesta oli jonkin verran eri mieltä 18,3 % kun taas 20 % löysi tiedon melko helposti. Tiedon riittävyyden ja sen löytymisen välillä oli korkea korrelaatio (0,63).



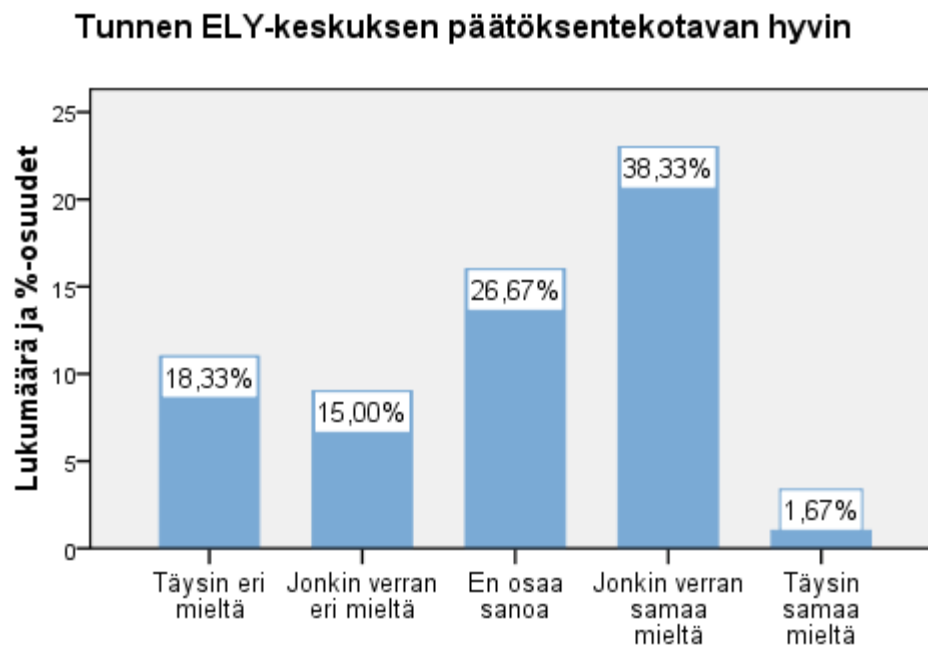
KUVA 21 Hakuprosessin nopea eteneminen ELY-keskuksessa.

Kuvasta 21 nähdään, että hakuprosessi on edennyt viljelijöiden mielestä melko nopeasti. Vain 1,67 % piti ELY-keskuksen palvelua hitaana. Hakuprosessin nopean etenemisen ja viljelijän tyytyväisyyden välillä on kohdullinen korrelaatio (0,405).

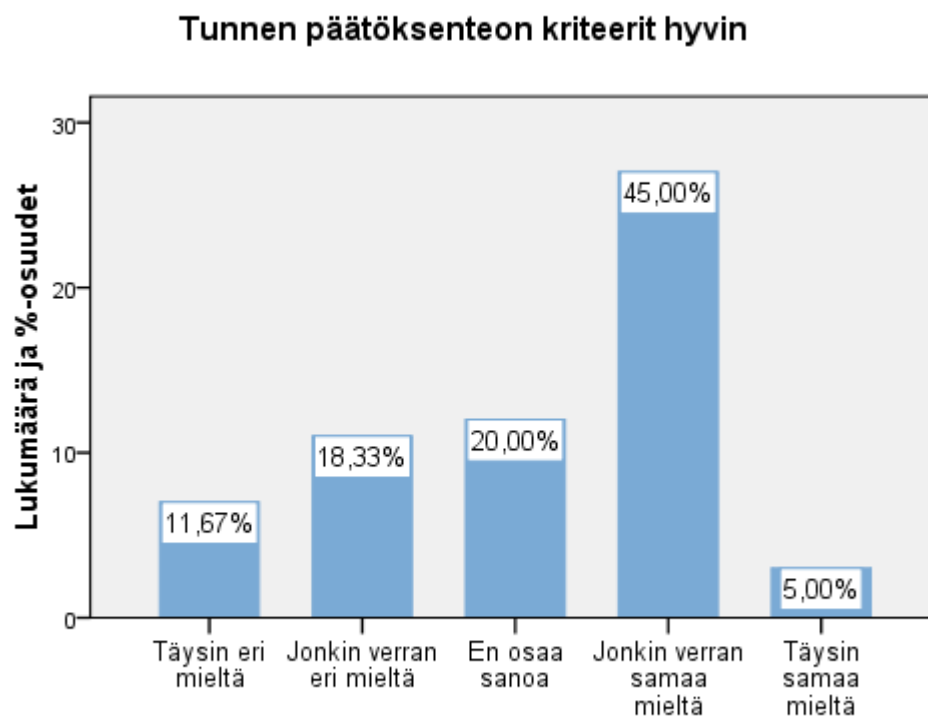
Vastaajista 86,7 % oli täysin sitä mieltä, että sai tukea hakemansa määrän. 10 % oli lähes tyytyväisiä ja 1,7 % oli jonkin verran eri mieltä tukensa oikeasta määrästä. 1,7 % ei osannut sanoa, saiko tukea hakemansa määrän.

Aloitustukipäätöksen tekotapa tunnetaan melko vaihtelevasti. Vain 1,67 % on täysin sitä mieltä, että tuntee ELY-keskuksen päätöksenteon hyvin. Suurimmalle osalle aloitustuen päätöksentekotapa tuntuu olevan jonkin verran epäselvä. Kuvasta 22 selviää, kuinka hyvin viljelijät tuntevat ELY-keskuksen päätöksentekotavan.

Päätöksenteon kriteerit tunnetaan hieman paremmin kuin itse päätöksenteon kulku, kuten kuvasta 23 nähdään. Yhteensä 50 % viljelijöistä tuntee päätöksenteon kriteerit täysin tai melko hyvin. Päätöksen tekotavan tuntemisen ja kriteerien tuntemisen välillä on erittäin korkea korrelaatio (0,829). Jos viljelijä on tuntenut päätöksentekotavan, tuntee hän melko todennäköisesti myös kriteerit.



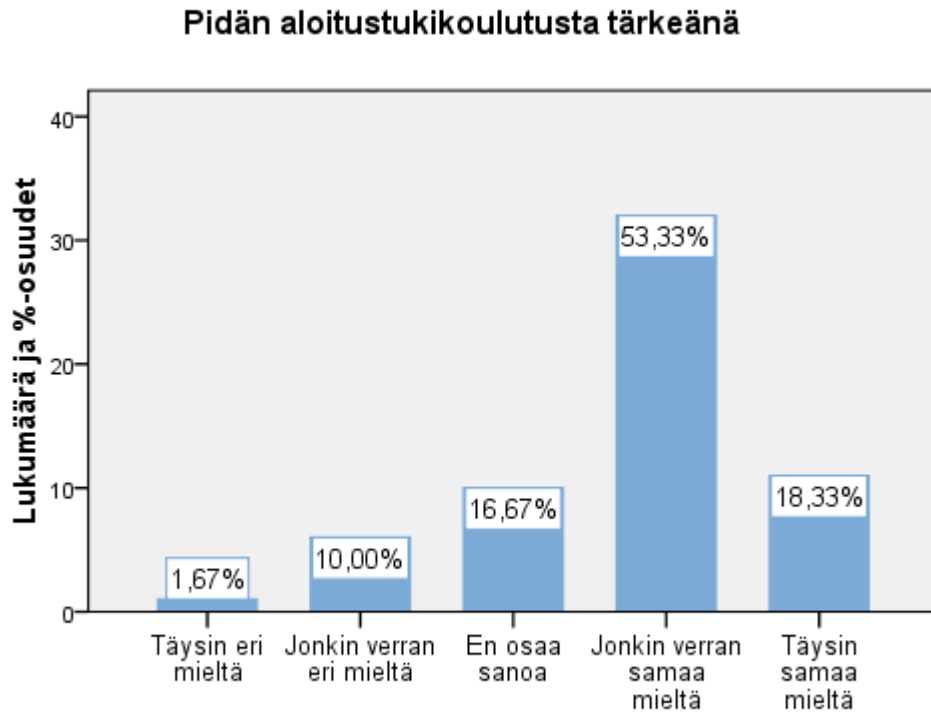
KUVA 22 ELY-keskuksen aloitustukipäätöksen tekotavan tunteminen.



KUVA 23 ELY-keskuksen aloitustukipäätöksenteon kriteerien tunteminen.

Selvästi suurin osa nuorista viljelijöistä pitää aloitustukikoulutusta tärkeänä. Vastaajista 53,33 % on jonkin verran samaa mieltä ja 18,33 % on täysin samaa mieltä siitä, että viljelijöille järjestettävälle aloitustukikoulutuk-

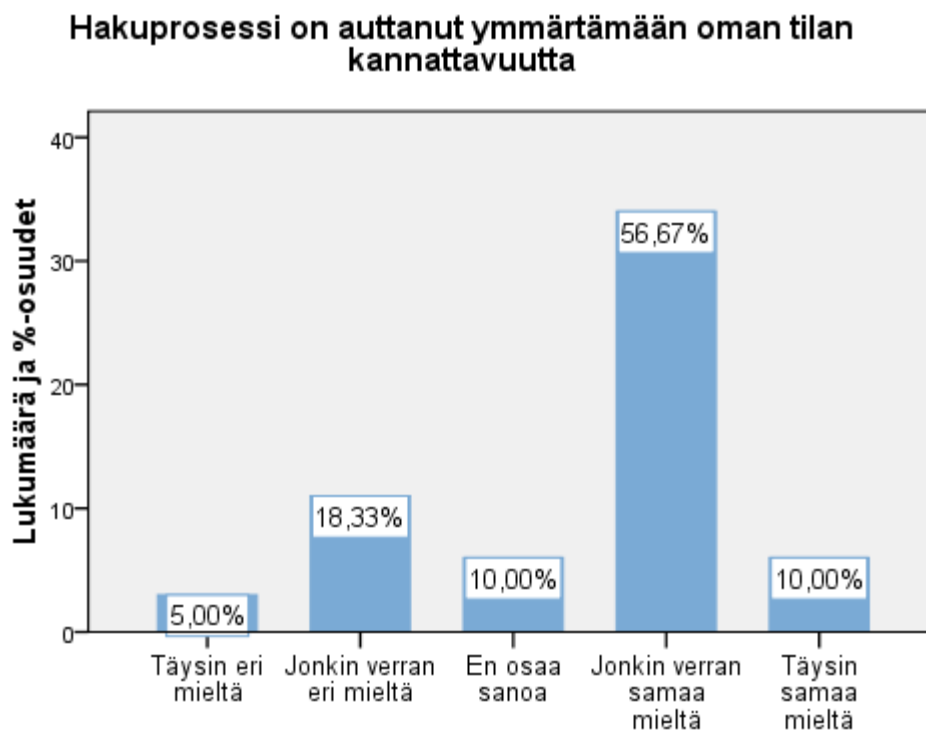
selle on tarvetta. Kuva 24 osoittaa, että vain 1,67 % piti aloitustukikoulutusta turhana.



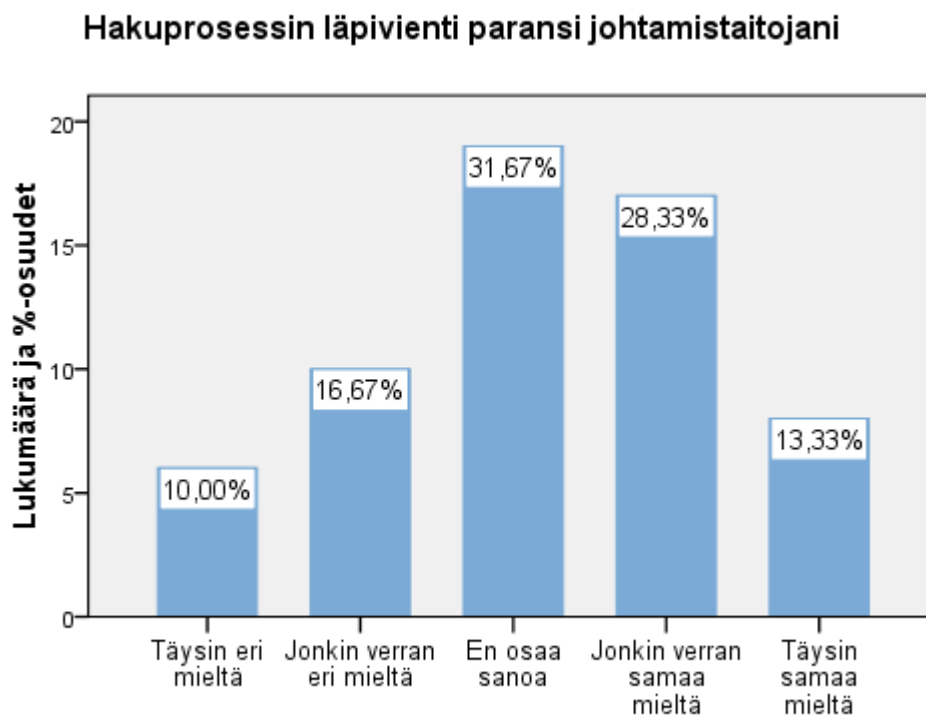
KUVA 24 Nuorten viljelijöiden mielipide aloitustukikoulutuksen tärkeydestä.

Suurin osa viljelijöistä uskoo aloitustuen hakuprosessin auttaneen oman maatilansa kannattavuuden ymmärtämisessä. Viljelijöistä 10 % on täysin sitä mieltä, että hakuprosessin läpivienti on auttanut heitä ymmärtämään tilansa kannattavuutta ja 56,57 % on jokseenkin samaa mieltä ymmärryksen lisääntymisestä. Kuva 25 esittää vastauksien jakaantumisen graafisesti.

Parantunut kannattavuuden ymmärtäminen ja parantuneet taloudelliset johtamistaidot korreloivat keskenään. Näiden kahden asian välinen korrelaatio on korkea (korrelaatiokerroin 0,756). Kun viljelijöiden kannattavuuden ymmärrys on kasvanut, ovat myös johtamistaidot parantuneet, ja toisin päin. Taloudellisilla johtamistaidoilla tarkoitetaan viljelijän kykyä tehdä yrityksensä kannalta hyviä taloudellisia päätöksiä, eikä kyse ole niinkään päivittäisten arkiaskareiden delegoinnista. Taloudellinen johtaminen on yrityksen talouden suunnittelua ja seuranta. Kuva 26 esittää viljelijöiden mielipiteen johtamistaitojen parantumisesta.



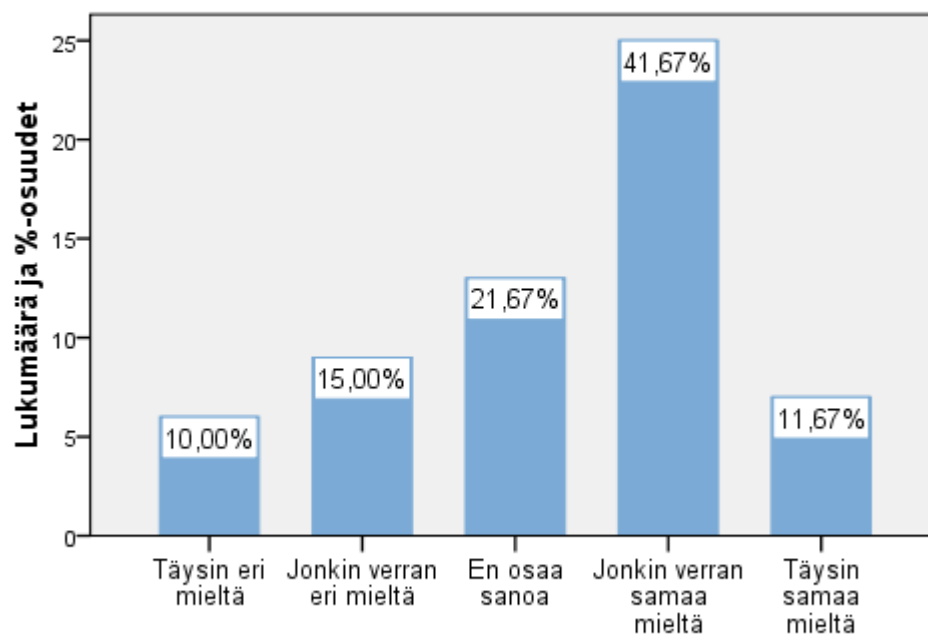
KUVA 25 Viljelijöiden mielipide siitä, onko hakuprosessi auttanut heitä ymmärtämään oman tilansa kannattavuutta.



KUVA 26 Viljelijöiden johtamistaitojen parantuminen hakuprosessin myötä.

Monet vastaajista uskovat aloitustukiprosessin auttaneen heitä ymmärtämään oman tilansa toimintaympäristöä entistä paremmin. Toimintaympäristöllä tässä tarkoitetaan mm. EU-rahoitusta, maatalouspolitiikkaa ja maatalouden markkinatilannetta. Toimintaympäristön tuntemus on yhteydessä sekä johtamistaitojen parantumiseen että kannattavuuden ymmärtämisen lisääntymiseen. Johtamistaitojen kehittymisen ja toimintaympäristön tuntemuksen parantumisen välillä on korkea riippuvuus (korrelaatiokerroin 0,667). Toimintaympäristön tuntemuksen lisääntymisen ja kannattavuuden ymmärtämisen lisääntymisen välilläkin on melko korkea korrelaatio (korrelaatiokerroin 0,508). Yhteensä 53,34 % viljelijöistä on ainakin jossain määrin sitä mieltä, että aloitustuen hakuprosessi on parantanut heidän oman toimintaympäristönsä tuntemusta, kuten kuvasta 27 nähdään.

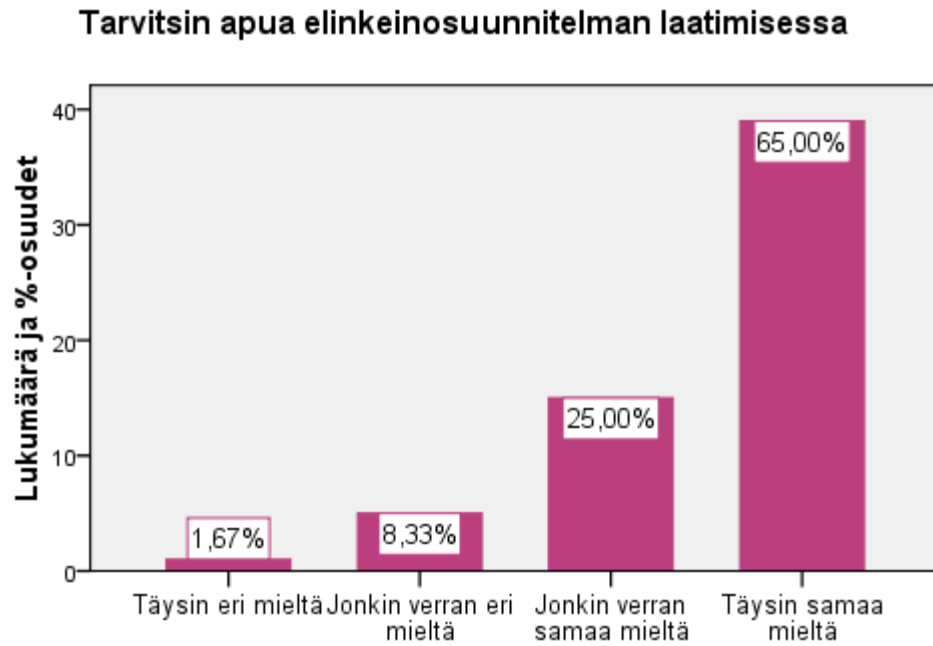
Hakuprosessin läpivienti auttoi ymmärtämään oman tilan toimintaympäristöä



KUVA 27 Viljelijöiden mielipide siitä, onko hakuprosessi auttanut heitä ymmärtämään tilansa toimintaympäristöä entistä paremmin.

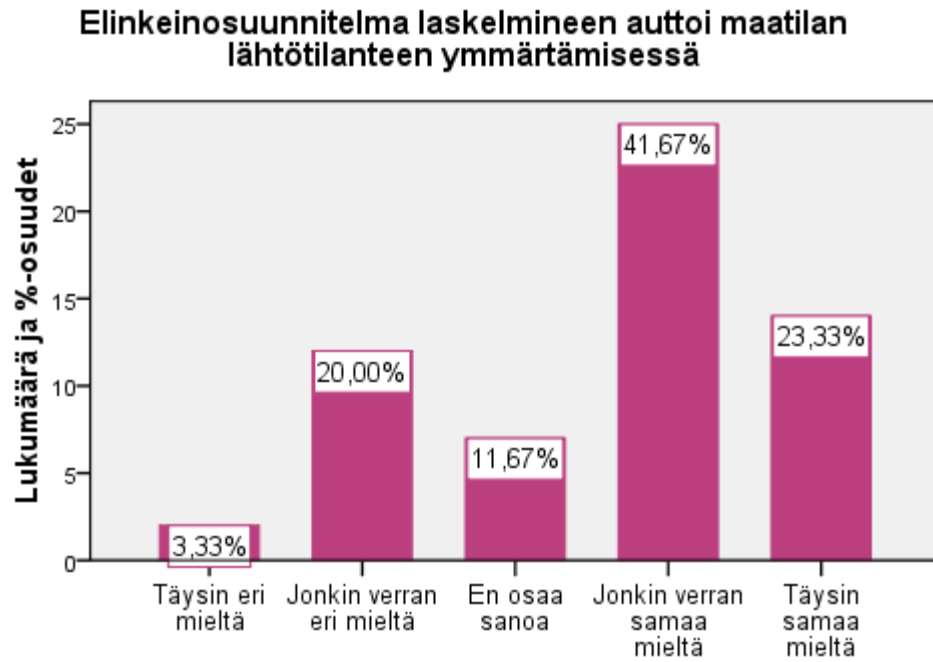
6.2.3 Elinkeinosuunnitelman tunteminen ja hyödyntäminen

Kyselyyn vastanneilla viljelijöillä on hakuhetkellä vanhassa aloitustukijärjestelmässä ollut vielä käytössä kuvaus tilan toiminnasta ja kehittämisestä. Se on elinkeinosuunnitelmaa vastaava suunnitelma, mutta elinkeinosuunnitelma on vielä yksityiskohtaisempi. Valtaosa viljelijöistä tarvitsee apua elinkeinosuunnitelman laatimisessa, kuten kuvasta 28 nähdään.

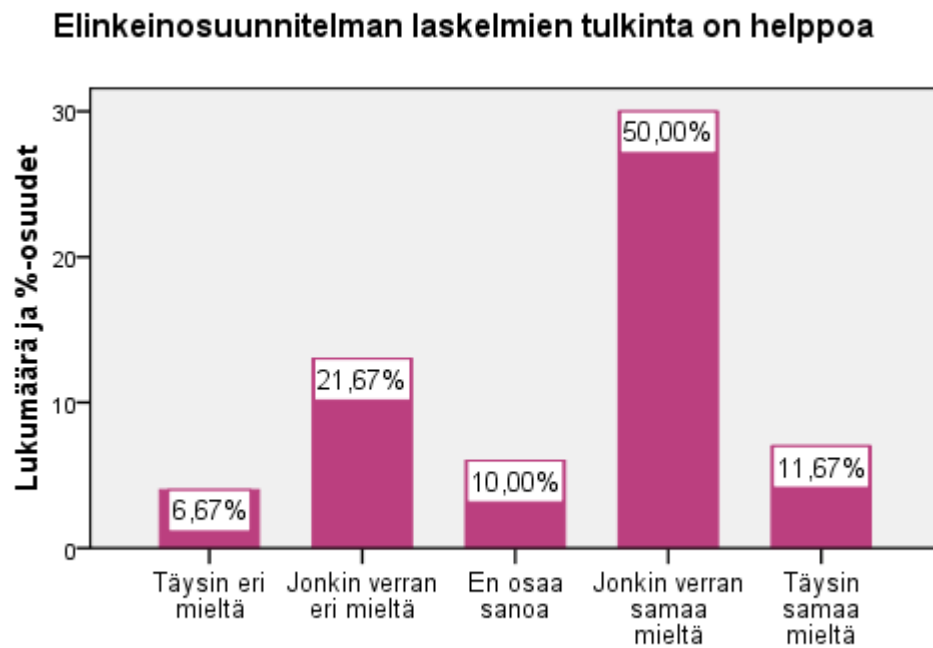


KUVA 28 Viljelijöiden avun tarve elinkeinosuunnitelman laatimisessa.

Kun ryhtyy tilanpitoon, on tärkeää hahmottaa oman maatilayrityksensä lähtötilanne. Mitä heikkouksia ja uhkia tilalla on? Entä mitkä ovat sen vahvuudet ja mahdollisuudet? Elinkeinosuunnitelmassa on sekä sanallinen kuvaus tilan toiminnasta että taloudellisen kannattavuuden laskelmien osuus. Suurin osa viljelijöistä on sitä mieltä, että elinkeinosuunnitelma on auttanut heitä oman maatilansa lähtötilanteen ymmärtämisessä. Vain 3,3 % sanoo, ettei elinkeinosuunnitelma auttanut lainkaan tilan lähtötilanteen hahmottamisessa. Väitteiden ”Elinkeinosuunnitelma ja talouslaskelmat auttoivat maatilayritykseni lähtötilanteen ymmärtämisessä” ja ”Hakuprosessin läpivienti on auttanut minua ymmärtämään tilani kannattavuutta entistä paremmin” välillä on korkea korrelaatio (korrelaatiokerroin 0,610). Myös elinkeinosuunnitelman vaikutuksen lähtötilanteen ymmärtämiseen ja hakuprosessin aikana parantuneen taloudellisen johtamistaidon välillä on korkea korrelaatio (korrelaatiokerroin 0,606). Kuva 29 havainnollistaa elinkeinosuunnitelman avun tilan lähtötilanteen hahmottamisessa.



KUVA 29 Viljelijöiden mielipide siitä, onko elinkeinosuunnitelma ja sen talouslaskelmat auttaneet heitä oman tilansa lähtötilanteen hahmottamisessa.



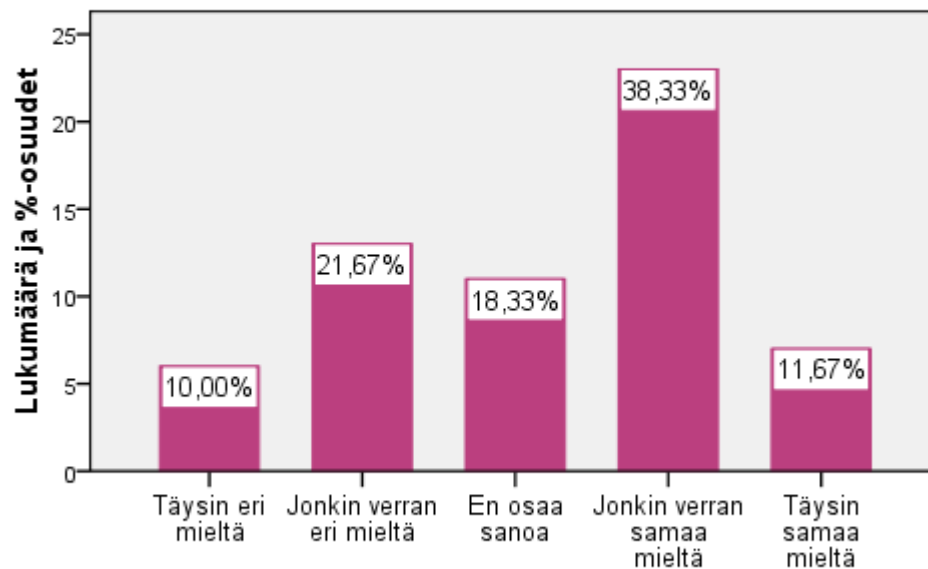
KUVA 30 Viljelijöiden mielipide elinkeinosuunnitelman laskelmien tulkinnan helppoudesta.

Puolet viljelijöistä sanoo, että elinkeinosuunnitelman laskelmia on melko helppoa tulkita. Lähes kolmannes on jokseenkin tai täysin eri mieltä laskelmien tulkinnan helppoudesta. Kuva 30 kertoo viljelijöiden mielipiteen elinkeinosuunnitelman laskelmien ymmärtämisen helppoudesta. Ne viljeli-

jät, jotka pitivät elinkeinosuunnitelman tulkintaa helpohkona, olivat muita useammin myös sitä mieltä, että elinkeinosuunnitelma on auttanut tilan lähtötilanteen ymmärtämisessä. Näiden kahden asian välillä on kohtuullinen korrelaatio (korrelaatiokerroin 0,586).

Melko pieni osa viljelijöistä aikoo varmasti jatkossa hyödyntää elinkeinosuunnitelman talouslaskelmia tilan kehityksen suunnittelussa. Vastaajista 38,33 % on jonkin verran samaa mieltä laskelmien käyttökelpoisuudesta. Vastaajista 10 % ei missään tapauksessa aio hyödyntää jatkossa elinkeinosuunnitelman laskelmia. Prosenttiluvut ovat jakautuneet kuvassa 31 melko samantapaisesti, kuin edellisen kohdan luvut. Näiden asioiden välillä on myös kohtuullinen korrelaatio (korrelaatiokerroin 0,506). Lukujen hyödyntämisen ja lähtötilanteen ymmärtämisen välillä on korkea keskinäinen riippuvuus (korrelaatiokerroin 0,606).

Aion hyödyntää elinkeinosuunnitelman laskelmia tilani kehittämisessä

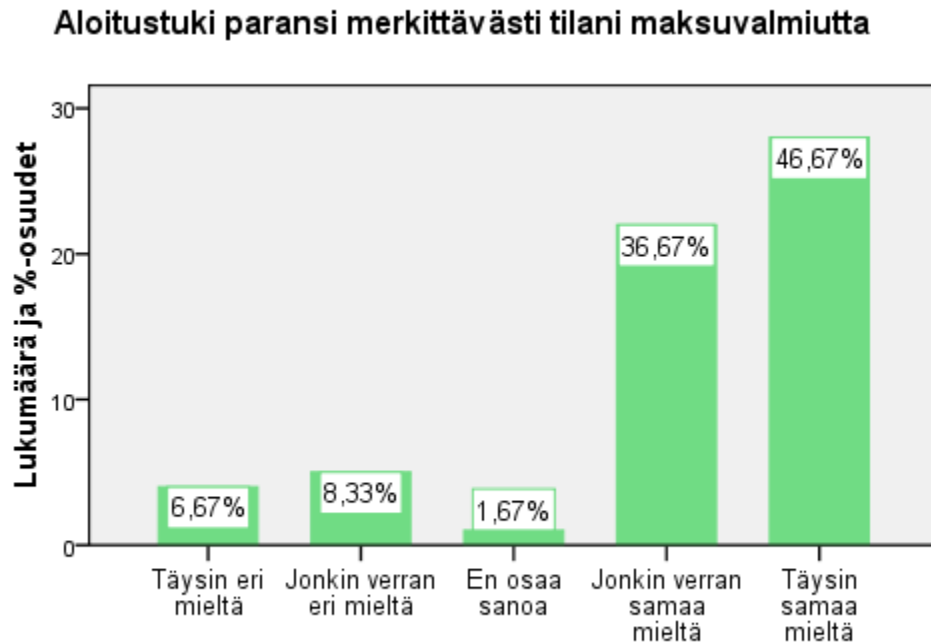


KUVA 31 Viljelijöiden mielipide siitä, aikovatko he hyödyntää jatkossa elinkeinosuunnitelman talouslaskelmia tilansa kehityksen suunnittelussa.

6.2.4 Nuorten viljelijöiden tilojen kehittäminen

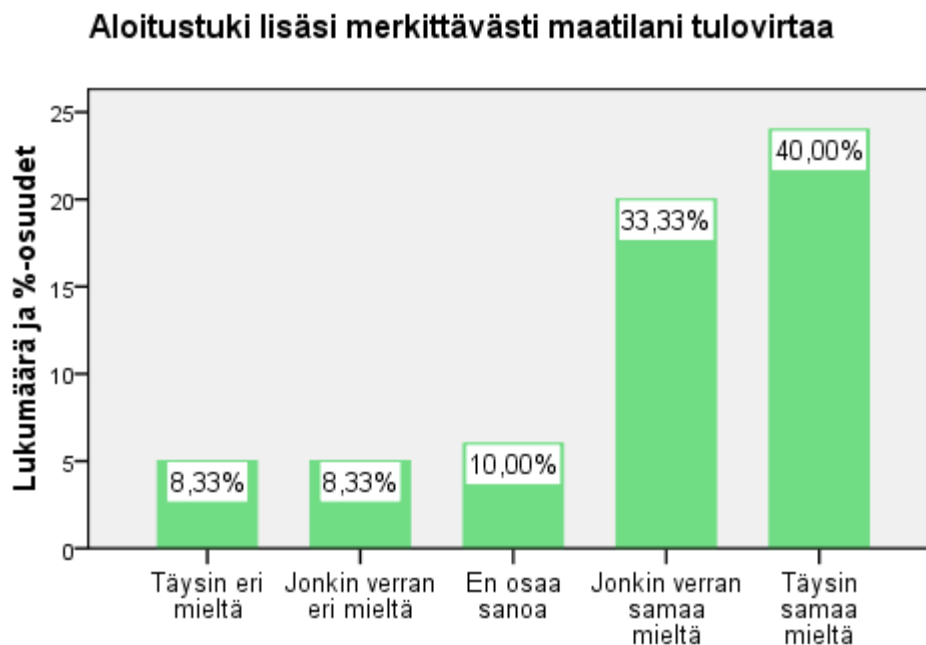
Tähän aihepiiriin kuului 17 kysymystä. Kysymykset käsittelivät tilan taloutta, tuotantoa, työntekijöitä ja maatilan johtamista. Osiossa pyrittiin selvittämään viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta heidän tilojensa kehittämiseen. Aloitustuen merkitys on oletettavasti suuri nuoren aloittavan viljelijän maatilalla. Tilanpidon ensimmäisinä vuosina saattaa tulla yllättäviäkin menoja, joihin juuri aloittanut yrittäjä ei osaa varautua. Aloittavalla viljelijällä on usein runsaasti ideoita maatilaan kehittämiseksi. Samaan aikaan täytyy kuitenkin lyhentää velkaa ja huolehtia tilan juoksevista menoista.

Kuten kuvasta 32 nähdään, on aloitustuki parantanut ratkaisevasti aloittaneiden maatilojen maksuvalmiutta. Lähes puolet (46,67 %) viljelijöistä sanoo, että aloitustuki on auttanut heitä merkittävästi selviämään päivittäisistä maksuista ja vain 6,67 % on täysin eri mieltä maksuvalmiuden parantumisesta.

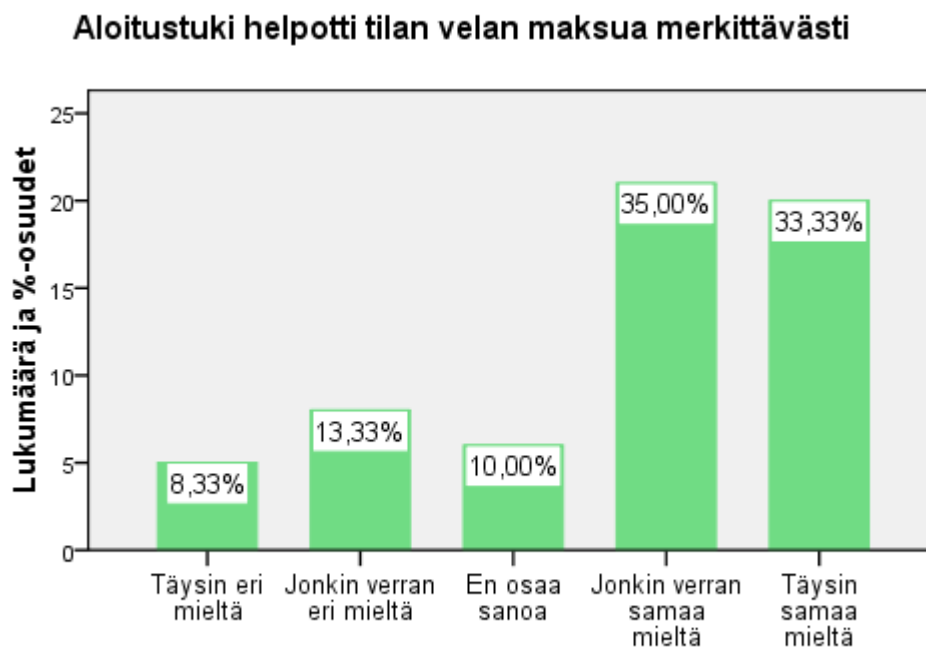


KUVA 32 Viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta heidän tilojensa maksuvalmiuteen.

Suurin osa viljelijöistä on ainakin jokseenkin sitä mieltä, että aloitustuki on lisännyt heidän tilojensa tulovirtaa: 40 % on täysin samaa mieltä ja kolmannes viljelijöistä on jonkin verran samaa mieltä. Kuva 33 esittää tulovirran lisääntymisen selkeänä grafiikkana. Aloitustuen vaikuttavuuden tulovirtaan ja maksuvalmiuden parantumisen välillä on riippuvuus. Korrelaatio on korkea (0,634). Se tarkoittaa, että jos tilan tulovirta on lisääntynyt, on myös tilan maksuvalmius parantunut, ja toisin päin. Useimmiten maksuvalmiuden parannuttua myös velan maksu on helpottunut. Näiden asioiden välillä on kohtuullinen korrelaatio (0,597). Aloitustuen vaikuttavuus tilan velan maksuun on esitetty kuvassa 34. Aloitustuen korkotukilainan on tarkoitus helpottaa nuoren aloittavan viljelijän velan maksua. Korkotukilaina kattaa velan lyhennyksien korot usean vuoden ajan. Suurin osa viljelijöistä sanookin, että aloitustuki on helpottanut tilan velan maksua ainakin jonkin verran. Kolmannes vastaajista kertoo velan maksun helpottuneen merkittävästi.



KUVA 33 Viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta heidän tilojensa tulovirtaan.

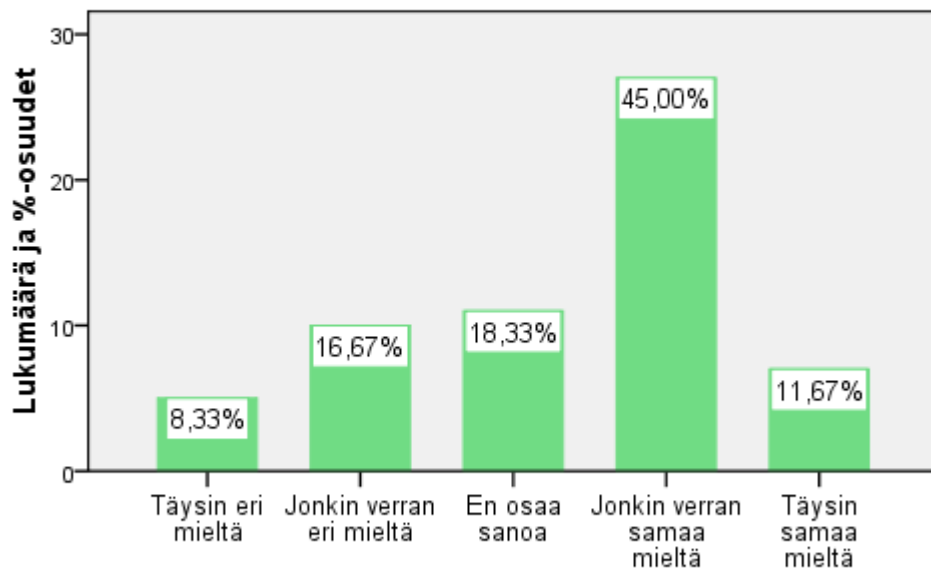


KUVA 34 Viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta tilan velan maksuun.

Aloitustuen vaikuttavuus tilan kannattavuuteen pitkällä aikavälillä riippuu monista asioista. Korkotukilaina on apuna velan lyhentämisessä, mutta avustusta ei ole pakko käyttää tilan menoihin. Avustus ei siis välttämättä näy tilan kehittämisessä millään tavalla. Suurin osa viljelijöistä uskoo oman tilan kannattavuuden parantuneen myös pitkällä aikavälillä, kuten

kuva 35 alla kertoo. Aloitustuen vaikutus kannattavuuden paranemiseen korreloi kohtuullisesti (0,508) maatalan tulovirran lisääntymisen kanssa. Aloitustuen vaikutus tilan kannattavuuteen pitkällä aikavälillä on riippuvainen siitä, mihin aloitustuen käyttää. Kannattavuuden uskotaan parantuneen etenkin niillä tiloilla, jotka ovat käyttäneet aloitustukea koneiden ja teknologian hankintaan tilalla. Myös käyttö rakennuksiin on kohtuullisen (korrelaatiokerroin 0,481) vaikuttava tekijä kannattavuuden parantumiseen.

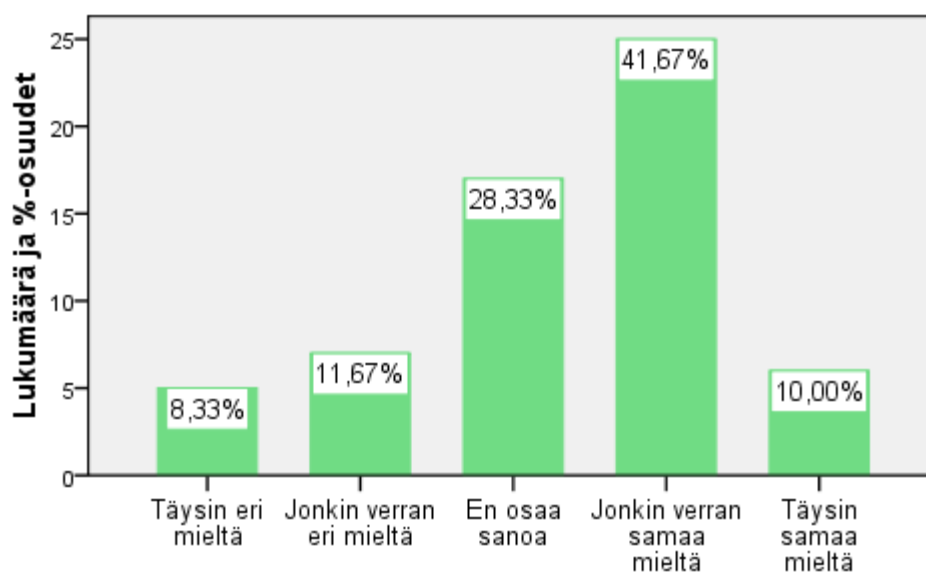
Aloitustuki paransi tilan kannattavuutta pitkällä aikavälillä merkittävästi



KUVA 35 Viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta tilan kannattavuuteen pitkällä aikavälillä.

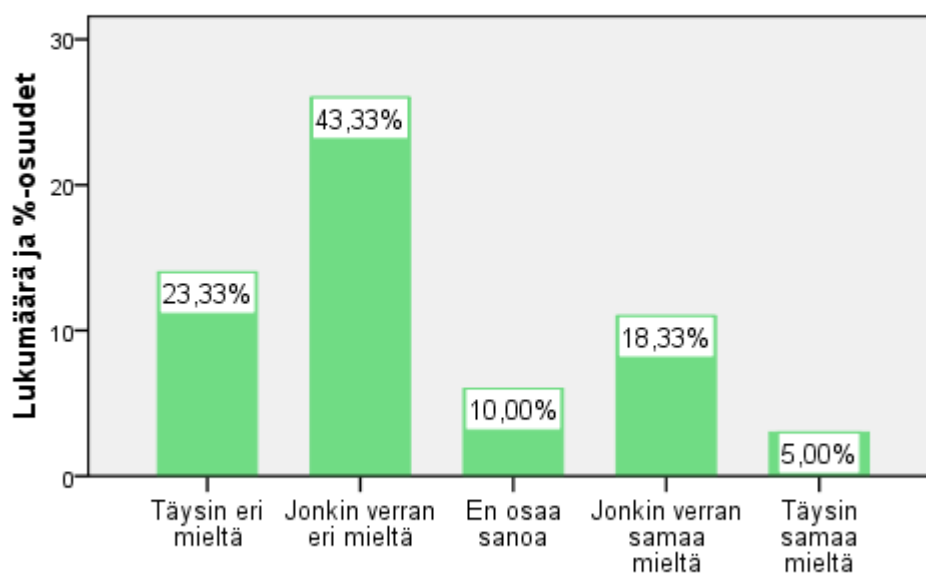
Aloitustuki on parantanut myös tuotannollista tehokkuutta pitkällä aikavälillä. Tuotannollinen tehokkuus paranee lähinnä kone-, teknologia- ja rakennusinvestoinneilla sekä ”turhien töiden” karsimisella. Ajan käytön tehostamiseen vaikuttavat myös viljelijän johtamistaidot ja pätevyys. Viljelijöistä noin puolet uskoo tuotannollisen tehokkuuden parantuneen ainakin jossain määrin ja 8,33 % vastaajista ei usko sen vaikuttaneen millään tavalla heidän tilansa tuotannon tehokkuuteen. Tulovirran lisääntymisellä on kohtuullinen riippuvuus tuotannon tehokkuuden parantumiseen (korrelaatiokerroin 0,4). Tuotannollisella tehokkuudella ja pitkän aikavälin kannattavuudella on korkea korrelaatio (kerroin 0,736). Jos tuotannollinen tehokkuus on parantunut pitkällä aikavälillä aloitustuen myötä, on myös pitkän aikavälin kannattavuus tilalla parantunut, ja toisin päin. Kuva 36 esittää tuotannollisen tehokkuuden parantumisen viljelijöiden tiloilla.

Aloitustuki paransi tilan tuotannollista tehokkuutta



KUVA 36 Viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta tilan tuotannolliseen tehokkuuteen pitkällä aikavälillä.

Aloitustuki vähensi ihmistyön osuutta tilan töissä



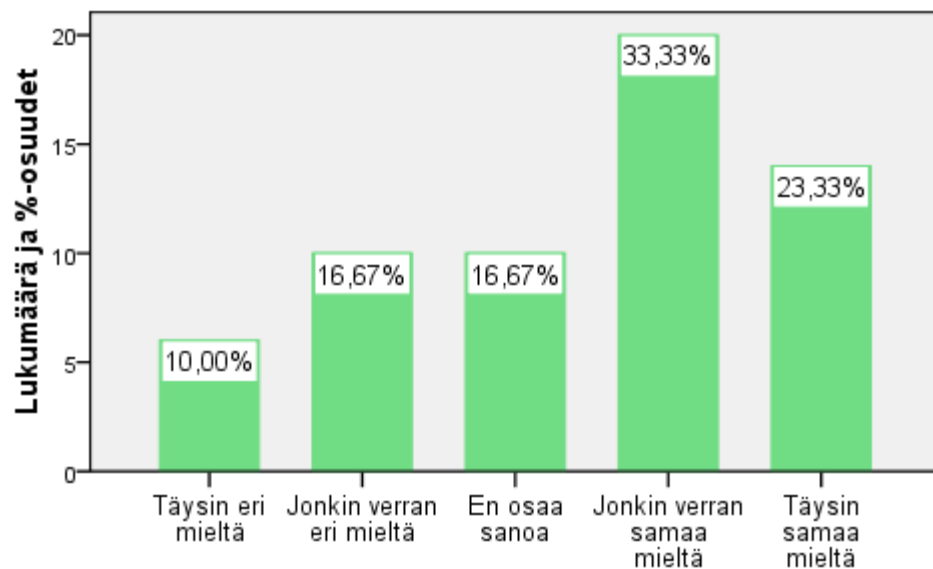
KUVA 37 Viljelijöiden mielipide aloitustuen vaikuttavuudesta ihmistyön vähenemiseen tilan töissä.

Ihmistyön osuutta voi vähentää maatalan töissä esimerkiksi uusilla teknologian hankinnoilla ja erilaisilla ostopalveluilla. Toisaalta koneiden korvaessa ihmistyön, vapautuu viljelijä käytännön töistä ja hänelle jää enem-

män aikaa tilan johtotehtäviin. Tällöin viljelijän työtunnit saattavat pysyä määrältään samana, niiden sisältö vain muuttuu. Jos kuitenkin jokin työosuus automatisoidaan tai sitä tehostetaan esimerkiksi suuremman koneen ostolla, vapautuu aikaa ja voidaan katsoa ihmistyömäärän vähentyneen. Ainoastaan 5 % saattoi varmasti sanoa ihmistyön vähentyneen tilansa töissä, kuten kuvasta 37 nähdään. Suurin osa viljelijöistä oli jonkin verran tai täysin eri mieltä siitä, että ihmistyö tilalla olisi vähentynyt aloitustuen vaikutuksesta.

Suurin osa tiloista harkitsee kehittävänsä lisätulonlähteitä nykyisen elinkeinonsa lisäksi. Kyselyyn vastanneista noin 43 prosentilla tiloista oli jo entuudestaan sivuelinkeinoja päätuotantosuunnan rinnalla (kuva 3). Alla olevassa kuvassa 38 näkyvät tarkat prosenttijakaumat.

Pyrin kehittämään lisätulonlähteitä tilan nykyisen toiminnan rinnalle



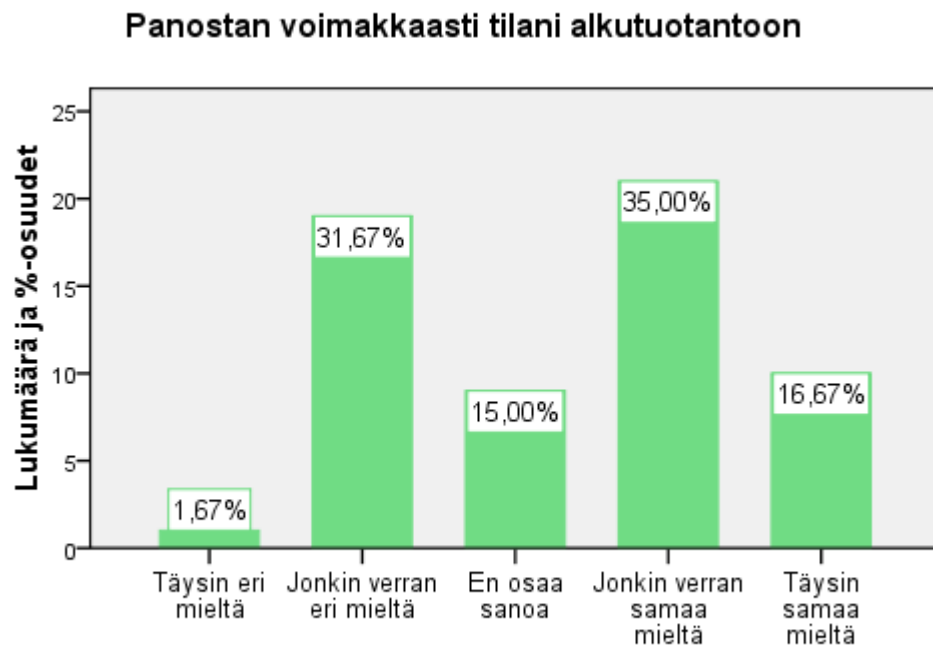
KUVA 38 Viljelijöiden mielipide siitä, aikoivatko se kehittää lisätulonlähteitä tilan tämänhetkisen tuotannon rinnalle.

Viljelijöistä 28,33 % välttää kaikin keinoin taloudellista riskinottoa. Ne viljelijät, jotka välttävät taloudellista riskinottoa parhaansa mukaan, aikovat kehittää maatilaansa maltillisemmin, kuin muut vastaajat. Korrelaatio näiden kahden asian välillä on kohtuullinen (0,49). Kuva 39 kertoo selkeästi viljelijöiden mielipiteen omasta riskinotostaan.



KUVA 39 Viljelijöiden taloudellinen riskinotto.

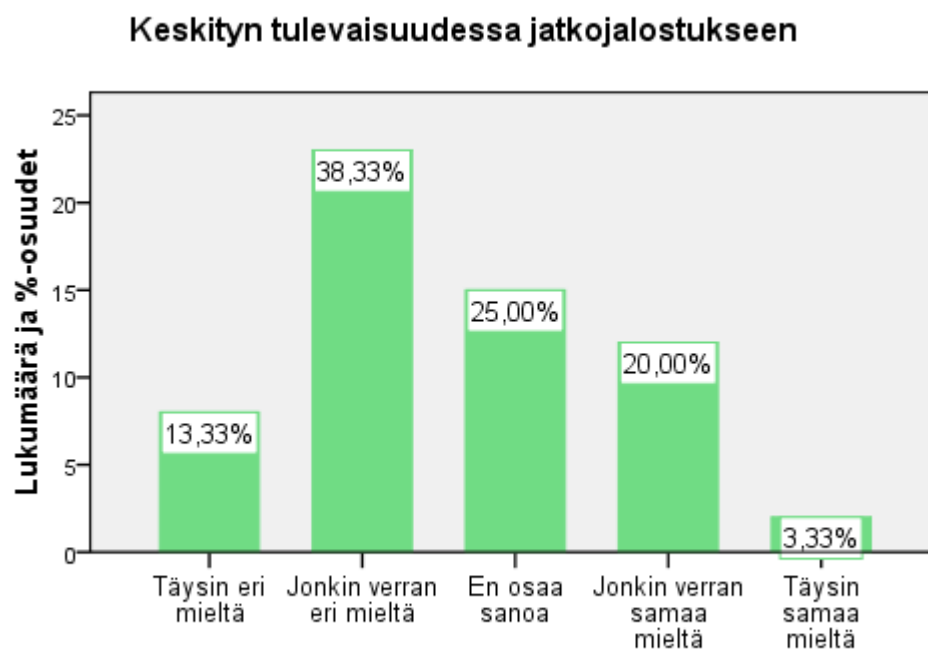
Suurin osa viljelijöistä aikoo kehittää maatilansa toimintaa maltillisesti. Viljelijöistä 40 % on täysin varma, että aikoo kehittää tilaansa maltillisesti ja 45 % on jonkin verran samaa mieltä tilan maltillisesta kehittämisestä. Loput 15 % jakaantuvat mielipiteissään seuraavasti: 6,7 % on täysin eri mieltä tilan maltillisesta kehittämisestä, 6,7 % on jonkin verran eri mieltä maltillisuudesta ja 1,7 % ei osaa sanoa.



KUVA 40 Viljelijöiden mielipiteet alkutuotannon kehittämisestä tilallaan.

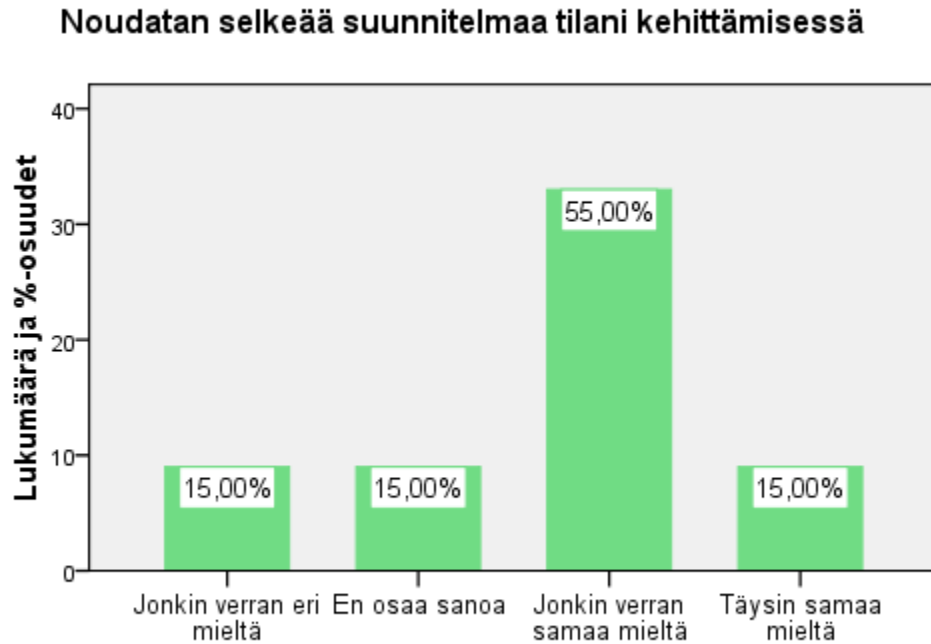
Vastaajista 16,67 % panostaa tilallaan kaikin voimin alkutuotantoon. Kuvasta 40 nähdään, että viljelijöiden mielipiteet jakaantuvat paljolti, mutta pääpaino pysyy alkutuotannon kehittämisessä. Ne viljelijät, jotka panostavat voimakkaimmin alkutuotantoon ovat ennen tilanpidon aloittamista useimmiten työskennelleet kaupan alalla, rakennusalalla, jollakin muulla alalla tai useilla eri aloilla. Maatalous-, metsätalous- sekä kone- ja metallialalla aiemmin työskennelleet eivät ole yhtä innokkaita panostamaan alkutuotantoon. Korrelaatio aiempiin aloihin ja voimakkaaseen alkutuotantoon panostamisen välillä on kohtuullinen (kerroin 0,409).

Vain 3,3 % viljelijöistä keskittyy tulevaisuudessa varmasti jatkojalostukseen ja palveluiden kehittämiseen nykyisen toimintansa ohella. Ne viljelijät, jotka harkitsevat tai aikovat ryhtyä jatkojalostamaan tuotteitaan ja kehittämään nykyisen tuotantonsa ohelle muita palveluita, suunnittelevat palkkaavansa viljelijäperheen ulkopuolista työvoimaa toisia useammin. Tästä kertoo korrelaatio (0,362) näiden kahden väitteen välillä. Kuvassa 41 esitetään viljelijöiden jatkojalostus- ja palveluiden kehittämisaikeet.



KUVA 41 Viljelijöiden aikomus keskittyä tulevaisuudessa tilallaan jatkojalostukseen tai muiden palveluiden kehittämiseen nykyisen toiminnan ohelle.

Viljelijöistä suurin osa noudattaa selkeää suunnitelmaa tilansa kehittämisessä ainakin jossakin määrin. Viljelijöistä 70 % kertoo noudattavansa hyvin selkeää tai ainakin jonkin verran selkeää suunnitelmaa tilansa kehittämisessä. Loput 30 % jakaantuu tasan ryhmiin ”en osaa sanoa” ja ”jonkin verran eri mieltä”. Kuva 42 esittää selkeän suunnitelmallisuuden yleisyyttä viljelijöiden tilan johtamisessa.



KUVA 42 Viljelijöiden mielipide tilansa kehittämisen suunnitelmallisuudesta.

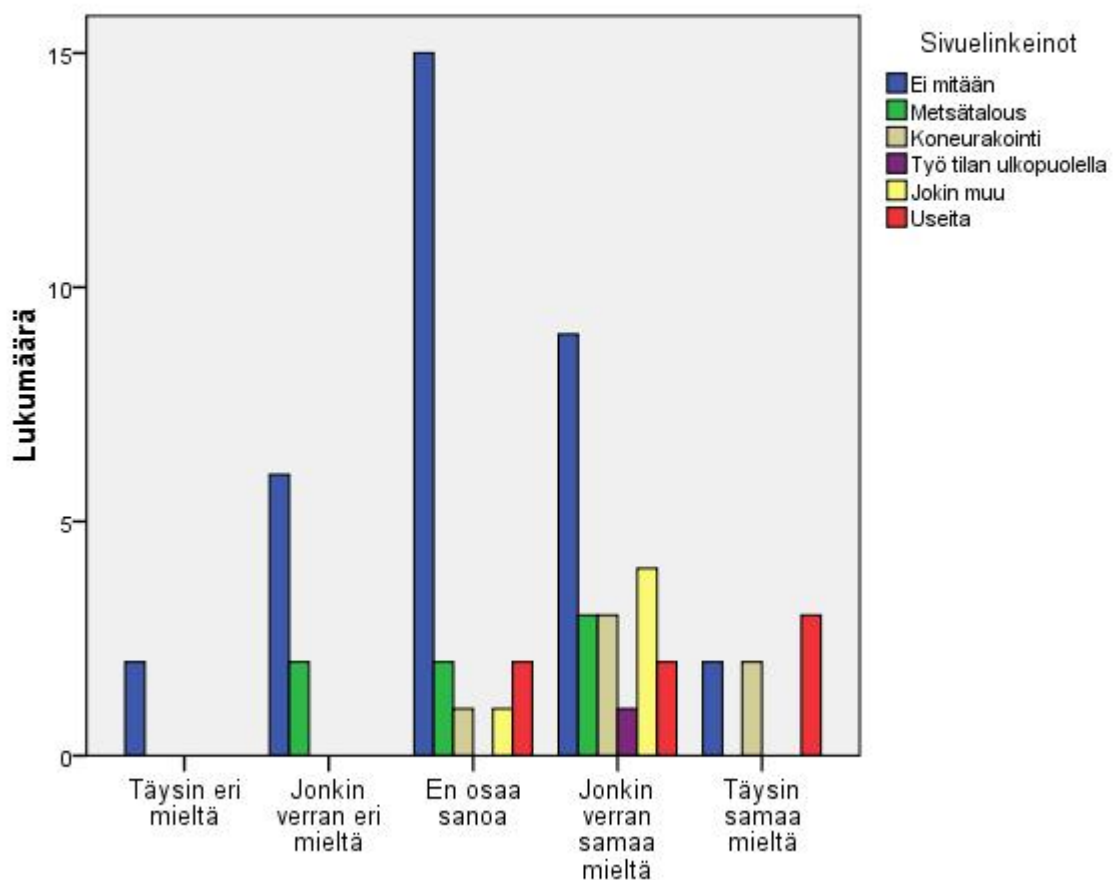
Monet seikat korreloivat selkeän suunnitelman noudattamisen kanssa. ELY-keskuksen päätöksentekotavan tunteminen ja suunnitelmallisuus korreloivat kohtuullisesti (kerroin 0,422). Myös päätöksenteon kriteerien tuntemisen ja selkeän suunnitelmallisuuden välillä on merkitsevä riippuvuus (korrelaatiokerroin 0,366). Myös viljelijän aikomus kouluttaa itseään ja työntekijöitään korreloivat molemmat suunnitelman noudattamisen kanssa. Itsensä kouluttaminen johtajana ja suunnitelmallisuus korreloivat kohtuullisesti (0,471). Aikomus kouluttaa työntekijöitä korreloi merkitsevästi (kerroin 0,358) kehityssuunnittelun kanssa.

Yksikään vastaajista ei ollut suunnitellut tilan kehitysvaiheita koko tilanpitonsa ajalle (noin 30 vuotta). 30 vuotta voidaan pitää keskivertoaikana yhden viljelijän maatilayrityksen kestolle. Jonkin verran samaa mieltä tilan elinkaaren suunnittelusta oli 20 % viljelijöistä. Viljelijöistä 13,3 % ei osannut sanoa, tekeekö koko tilanpitonsa kestäviä suunnitelmia. Jonkin verran eri mieltä kymmenien vuosien pituisten suunnitelmien teosta oli 35 % ja 31,7 % ei tehnyt minkäänlaisia suunnitelmia niin pitkälle aikavälille. Selkeällä suunnitelmallisuudella ja elinkaariajattelulla on myös keskinäinen riippuvuus. Korrelaatiokerroin näiden kahden väitteen välillä on kohtuullinen (0,539).

Yhteistyö naapuritilojen kanssa avaa monia mahdollisuuksia, kuten yhteiset konehankinnat. Viljelijöistä 3,3 % ei aio kehittää yhteistyötään naapuritilojen kanssa ja 13,3 % viljelijöistä ei myöskään ole aivan varma yhteistyön lisäämisestä. 35 % ei osaa sanoa aikomuksistaan. Vastaajista 36,7 % on jonkin verran sitä mieltä, että aikoo tehdä naapuritilojen kanssa jatkossa enemmän yhteistyötä ja 11,7 % vastaajista aikoo varmasti kehittää entistä läheisempää yhteistyötä naapuritilojen kanssa. Ne tilat, joilla on si-

vuelinkeinoja, aikovat kehittää jatkossa tiiviimpää yhteistyötä naapuritilojen kanssa, kuten kuvan 43 ristiintaulukointi kertoo. Sivuelinkeinojen ja yhteistyöaikeiden välillä on kohtuullinen riippuvuus (korrelaatiokerroin 0,411). Viljelijät, jotka ovat eri mieltä yhteistyön kehittämisestä, harjoittavat useimmiten sivuelinkeinonaan metsätaloutta tai sivuelinkeinoja ei ole ollenkaan. Toisaalta noin kolmannes sivuelinkeinottomista viljelijöistä kuitenkin suunnittelee lähempää yhteistyötä naapuritilojensa kanssa. Koneurakointia, jotain muuta tai useita eri sivuelinkeinoja harjoittavat suhtautuvat myönteisemmin yhteistyön kehittämiseen naapuritilojen kanssa.

Tilojen sivuelinkeinot ja yhteistyö naapurien kanssa

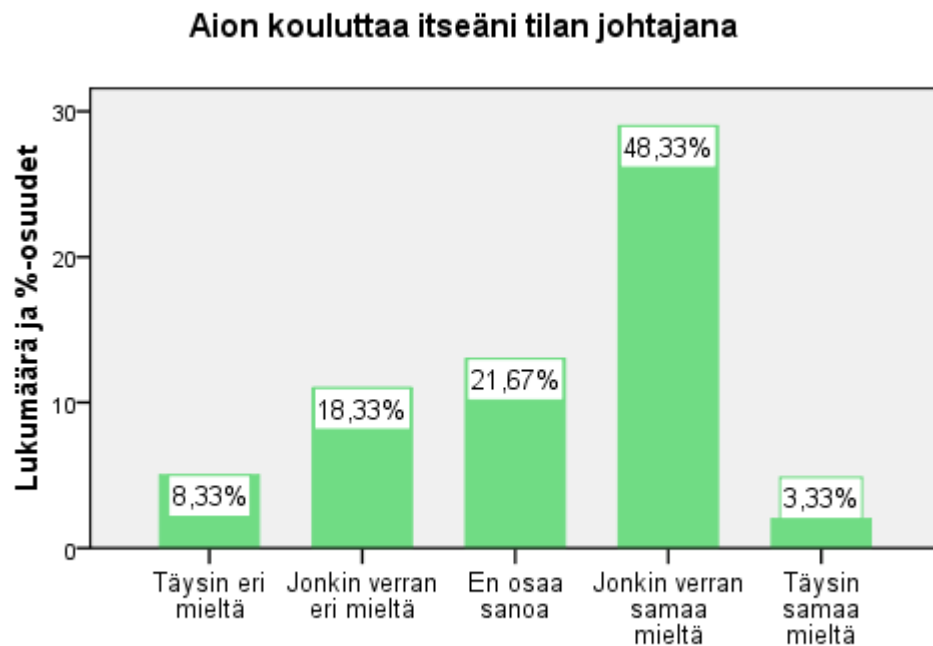


KUVA 43 Viljelijöiden yhteistyökehitysaikeiden ja sivuelinkeinojen välinen ristiintaulukointi.

Tiloista vain 5 prosentilla oli vakituista ulkopuolista työvoimaa tilallaan. Viljelijöistä 3,3 % aikoo palkata vierasta työvoimaa tilalleen ja 13,3 % ainakin harkitsee ulkopuolisen työvoiman hankkimista. Vastaajista 15 % ei osaa sanoa, aikooko palkata tilalleen vierasta työväkeä. Tiloista 28,3 % ei melko varmasti palkkaa vierasta työvoimaa ja 40 % viljelijöistä on täysin varmoja, ettei hanki ulkopuolista työvoimaa. Ne viljelijät, jotka suunnittelevat palkkaavansa ulkopuolisia työntekijöitä, aikovat myös muita useammin kouluttaa työntekijöitään (nykyisiä tai tulevia). Näiden kahden asi-

an välinen korrelaatio on kohtuullinen (kerroin 0,581). Viljelijät, jotka ovat suunnitelleet koko tilansa elinkaaren, ovat muita halukkaampia kouluttamaan työvoimaansa. Korrelaatio näiden kahden muuttuja välillä on melko korkea (kerroin 0,409).

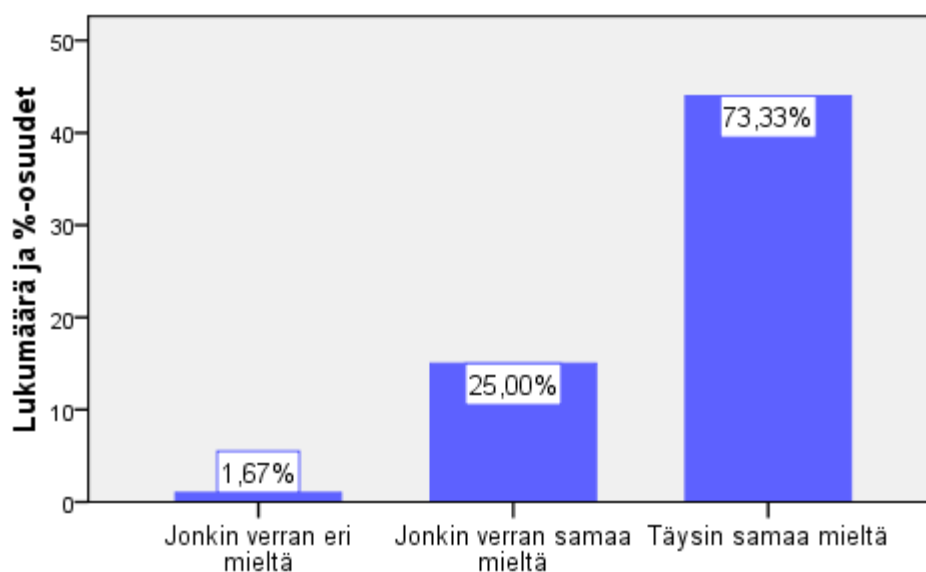
Noin puolet viljelijöistä aikoo melko varmasti kouluttaa itseään tilan johtajana Kuva 44 esittää viljelijöiden mielipiteen itsensä kouluttamisesta. Oman johtamisen kehittäminen korreloi monenkin asian kanssa. Itsensä kouluttamisen ja työntekijöidensä kouluttamisen välillä on kohtuullinen riippuvuus (kerroin 0,523). Johtajuuden kehittäminen korreloi myös sekä hakuprosessin päätöksentekotavan (korrelaatiokerroin 0,446) että päätöksenteon kriteerien tuntemisen (korrelaatiokerroin 0,428) kanssa. Myös aloitustuen hakuvuodella näytti olevan vaikutusta hakijan kouluttautumisintoon. Vuonna 2007 tukea hakeneet olivat jonkin verran aiempien vuosien hakijoita (2005, 2006) innokkaampia kehittämään johtajuuttaan. Korrelaatio hakuvuoteen oli merkitsevä (kerroin 0,382). Viljelijät, joilla oli tilan koko elinkaaren pituinen kehityssuunnitelma, halusivat kouluttautua muita suunnitelmallisemmin. Korrelaatio oli kohtuullinen (kerroin 0,471) näiden kahden asian välillä.



KUVA 44 Viljelijöiden aikomus itsensä suunnitelmalliseen kouluttamiseen maatalan johtajana.

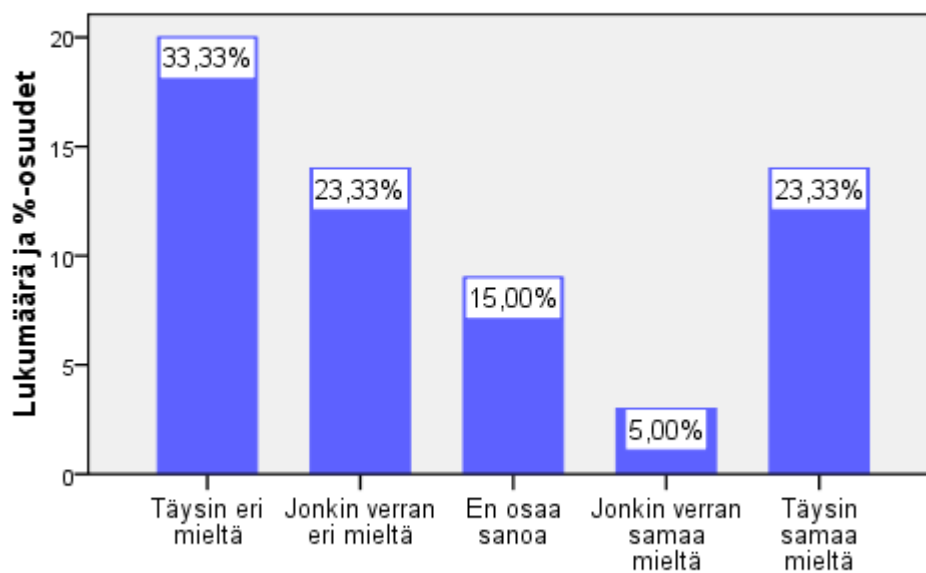
Suurin osa viljelijöistä on täysin sitä mieltä, että nuoren viljelijän aloitustuki on hyvä tapa edistää Suomen maatalouden jatkuvuutta ja vain 1,67 % on jonkin verran eri mieltä aloitustuesta. Kuva 45 esittää tämän aiheen mielipiteet. Viljelijöiden mielipiteet jakautuivat suuresti, kun kysyttiin kuinka paljon aloitustuen saaminen vaikutti heidän tilanpitonsa aloittamiseen. Kuva 46 havainnollistaa tämän väitteen vastausjakauman hyvin.

Aloitustuki on hyvä tapa edistää maatalouden jatkuvuutta



KUVA 45 Viljelijöiden mielipide aloitustuen hyvästä vaikutuksesta Suomen maatalouden jatkuvuuteen.

En olisi aloittanut tilanpitoa ilman aloitustukea



KUVA 46 Viljelijöiden mielipide siitä, aloittaisivatko he tilanpidon ilman nuoren viljelijän aloitustukea.

6.2.5 Viljelijöiden palaute vapaaseen osioon

Kyselyn lopussa oli oma kohta, johon viljelijöitä pyydettiin antamaan sanallista palautetta ELY-keskukselle. Suurin osa palautteesta oli positiivista ja ELY-keskuksen palveluun oltiin tyytyväisiä. Muutama kritisoi aloitustukeen liittyvää paperisotaa. Hakuprosessia pidettiin myös jonkin verran epäselvänä tapahtumana, eikä tukiehtoja tai niihin tulevia muutoksia oltu osattu aina huomioida etukäteen. Muutamia ärsytti se, että aloitustukea myönnetään myös sivutoimisille viljelijöille, jolloin päätoimiset viljelijät joutuvat vertailuun ”harrastelijoiden” kanssa. Heidän mielestään aloitustukea myönnetään liian helposti kannattamattomille tiloille ja nämä tilat saadaan näyttämään kannattavilta ainoastaan aloitustuen avulla. Tällöin kannattavien ja kehittyvien tilojen on mahdotonta ostaa maata, kun pienien ja kituuttavien tilojen isännät istuvat maittensa päällä, eivätkä suostu myymään tai vuokraamaan. Aloitustukea pidettiin kuitenkin tarpeellisena lisätulona, jolla katettiin etenkin tilan juoksevia ja yllättäviä menoja. Aloittava viljelijä kun ei välttämättä osaa kaikkeen varautua. Kaikista vastanneista (60 kpl) 19 viljelijää antoi sanallista palautetta aloitustuesta.

7 JOHTOPÄÄTELMÄT

Aloitustuen vaikuttavuutta voidaan tarkastella EU:n ja kansallisten tavoitteiden toteutumisen avulla. Hakemusten määrää ja toteutuneita euromääriä tutkimalla voidaan arvioida, kuinka hyvin asetettuihin tavoitteisiin on määrällisesti päästy Pirkanmaalla. Manner-Suomen kehittämisohjelman mukaan vuosina 2007–2013 tavoitteena on myöntää aloitustukea 3 100 viljelijälle (ks. TAULUKKO 1). Lisäksi kehittämisohjelman tavoitteena on, että viljelijät olisivat keskimäärin 29-vuotiaita tilanpidon aloittaessaan nykyisen 30 ikävuoden sijaan. Kyselyn perusteella näyttäisi siltä, että Pirkanmaalla aloittavien viljelijöiden ikä on melko lailla tavoitteiden mukainen: Kyselyyn vastanneista tilanpidon aloittajista 60 % oli 21–30 -vuotiaita, kun ryhtyivät tilanpitoon. Kuten asiantuntijat ovat kertoneet, jäädään Pirkanmaalla kuitenkin aloittavien viljelijöiden määrässä selvästi alle tavoitteiden. Asiantuntijat kertovat, että nuorten aloittavien viljelijöiden määrä on koko maassa alle tavoitteiden.

Viljelijät ovat melko tyytyväisiä ELY-keskuksen aloitustukeen liittyvään palveluun. Ehdottomasti suurin osa oli tyytyväisiä hakuprosessin nopeaan etenemiseen ja saamaansa tukimäärään. Melko monet ovat olleet ELY-keskukseen yhteydessä hakuprosessin aikana. Kun hakemus tulee ELY-keskukselle, ensimmäiseksi tarkistetaan, ovatko kaikki tarvittavat liitteet mukana. Jos jotakin puuttuu tai hakemuksessa on joitain epäselviä kohtia, otetaan heti yhteyttä viljelijään, useimmiten puhelimitse. Aloitustuen hakija voi myös milloin tahansa ottaa yhteyttä oman hakemuksensa käsittelijään. Tarkoituksena on, että viljelijä saa nopeasti ja luotettavasti tarvitsemansa neuvot ELY-keskuksen asiantuntijoilta. Tosin hakemusten käsittelijöitä on vähän, joten kiireisinä aikoina heitä voi olla hankala tavoittaa.

Yli puolet (53,34 %) aloitustuen hakijoista tarvitsi apua aloitustukiprosessin selvittämiseksi. Suurin osa oletettavasti ottaa yhteyttä suoraan ELY-keskukseen tai sukupolvenvaihdosneuvojaan ja kyselee hakemuksen laatimiseen liittyvistä asioista suoraan asiantuntijoilta. ELY-keskuksen internet-sivuilla on selvitetty tuen hakemisen vaiheet, mutta ilmeisesti tätä kautta ei kovin moni vastaajista ollut aloitustukiasioita selviteltyt, koska noin puolet eivät osanneet sanoa oliko tietoa sivuilla tarpeeksi ja löytyikö tieto helposti. Sivuilla käyneiden mielipiteet tiedon riittävydestä ja löydettävyydestä vaihtelivat, joten tässä olisi mahdollisesti kehittämisen varaa.

Aloitustuen hakuprosessi on hieman epäselvä tapahtuma tuen hakijoille. Erityisesti hakemusten päätöksentekotapa on hieman epäselvä ja päätöksenteon kriteeritkin tunnetaan melko vaihtelevasti. Aloitustuen hakeminen on monille nuorille viljelijöille hankalaa, koska se saattaa olla heidän ensimmäinen kosketuksensa maatalan paperitöihin. Jos virallisia hakemuksia ei ole ennen joutunut täyttämään, tuntuu se kankealta ja aikaa vievältä puuhalta. Monesti tilasta luopuva viljelijä selvittääkin tottuneena tukiasioiden käsittelijänä aloitustukiasioita innokkaammin kuin itse tilan jatkaja.

Ei ole siis ihme, jos tällöin nuoret viljelijät eivät aivan täysin hakuprosessin kulkua tunne. Asiantuntijat toivovat, että jatkajat itse selvittäisivät aktiivisemmin hakuprosessia, koska viime kädessä siinä on juuri heidän asiastaan kyse. Nuori viljelijä tutustuu hakuprosessin aikana myös erilaisten asiapaperien kautta tilansa toimintaan ja sen toimintaympäristöön. Useimmat tuen saajat kertovat hakuprosessin parantaneen heidän oman tilansa toimintaympäristön tuntemusta. Tämä on varmasti totta ainakin niiden viljelijöiden kohdalla, jotka ensimmäistä kertaa perehtyivät maatilan tukiasioihin juuri aloitustuen hakemisen kautta. Valtaosa sanoo myös, että oppivat ymmärtämään paremmin oman tilansa kannattavuutta hakuprosessin aikana. Johtamistaidotkin ovat suurella osalla parantuneet, mikä varmasti liittyy juuri siihen, että oma toimintaympäristö ja tilan kannattavuus tulevat tutuiksi.

ELY-keskuksen asiantuntijoiden mielestä maatalojen elinkeinosuunnitelmia ei hyödynnetä tarpeeksi tehokkaasti. Elinkeinosuunnitelma laaditaan aloitustukihakemukseen ja sen perusteella tuen myöntäjät muodostavat käsityksensä maatilan toiminnasta ja kannattavuudesta. Elinkeinosuunnitelmien laatijoita ovat yleensä yksityiset tai järjestön alaisena toimivat konsultit. Myös pankit voivat tehdä elinkeinosuunnitelmia. Etenkin talouslaskelmien laatimiseen tarvitaan ammattilaista. Myös viljelijän tulee hallita talouslaskelmat ja talouden tunnuslukujen analysointi, jotta hän pystyisi hyödyntämään elinkeinosuunnitelmansa laskelmia oman maatilayrityksensä kehittämisessä. Asiantuntijoiden mukaan viljelijöiden valmiudet talouslaskelmien tulkintaan ovat hyvin vaihtelevat. ELY-keskuksessa toivotaan, että konsultit varaisivat aikaa myös laskelmien perinpohjaiseen tutkiskeluun viljelijän kanssa, jolloin viljelijöille syntyisi vielä kattavampi kuva oman tilansa kannattavuudesta. Viljelijän ammatillinen koulutus ja talousopinnot auttavat taloussuunnittelussa, mutta taloudelliseen puoleen perehtyneetkin viljelijät tarvitsevat apua elinkeinosuunnitelmien tulkinnassa. Lisäksi viljelijällä täytyy olla strategista johtamistaitoa, jotta hän voi hyödyntää laskelmia käytännön yrityssuunnittelussa. Maatalousopinnoissa painotetaan nykyään taloudellisen johtamistaidon tärkeyttä. Esimerkiksi agrologikoulutuksessa strateginen johtaminen on yksi keskeisimpiä aihealueita ja juuri siihen asiaan tulisi jatkossakin keskittyä yhä enemmän.

Viljelijöistä ehdottomasti suurin osa oli sitä mieltä, että elinkeinosuunnitelma on auttanut heitä ymmärtämään oman tilansa lähtötilannetta ainakin jossakin määrin. Ne viljelijät, jotka sanoivat elinkeinosuunnitelman auttaneen lähtötilanteen ymmärtämisessä, kertoivat myös muita useammin, että heidän taloudelliset johtamistaitonsa ja maatilan kannattavuuden ymmärtäminen olivat parantuneet hakuprosessin aikana. Jos talouden ja kannattavuuden ymmärrys hakuprosessin aikana on lisääntynyt, on siihen ehkäpä suurin syy juuri elinkeinosuunnitelmaan perehtyminen. Noin 60 % viljelijöistä piti laskelmien tulkintaa melko helppona ja puolet viljelijöistä aikookin käyttää elinkeinosuunnitelmansa talouslaskelmia oman tilansa kehittämisen työkaluna. Lähes 30 % viljelijöistä pitää laskelmien tulkintaa melko hankalana. Laskelmien tulkinnan helppous ja hyödyntäminen tilan kehittämisessä korreloivat keskenään. Näiden asioiden välillä on kohtalainen riippuvuus. Jos laskelmia ei osaa tulkita, on niiden hyödyntäminenkin

mahdotonta. Elinkeinosuunnitelmaa viljelijät ja asiantuntijat kritisoivat siitä, ettei se ole tarpeeksi realistinen. Elinkeinosuunnitelmassa käytetään laskelmissa Maaseutuviraston ohjearvoja, jotka eivät aina vastaa todellisuutta. ELY-keskuksessa vain tarkistetaan, että laskelmat on oikealla periaatteella tehty. Jos jokin kohta näyttää elinkeinosuunnitelmassa epäilyttävältä, voidaan ottaa yhteyttä elinkeinosuunnitelman laatijaan ja viljelijään, jotta arvot saadaan tarkistettua. Viljelijät pelkäävätkin, että aloitustuen avulla voidaan saada elinkelvottomat tilat näyttämään kannattavilta, ainakin laskelmissa. Toisaalta tämä katkeruus johtuu siitä, että pieniä ja sivutoimisia tilojakin tuetaan, eikä maata ole tarjolla isommille ja nopeasti kehittyville tiloille. Joitakin viljelijöitä harmittaa joutua samalle viivalle ”viikonloppuviljelijöiden” kanssa, jotka tienaaavat suurimman osan tuloistaan muualta kuin omalta tilaltaan. Asiantuntijoiden mukaan kaikkia aloitettavia viljelijöitä on tuettava, koska ei ole varaa menettää yhtäkään viljelijää. Tällä hetkellä aloitustuen myöntämisessä ei tarvitse käyttää valintamenettelyä, koska rahaa riittää kaikille. Jos kuitenkin tultaisiin siihen tilanteeseen, että hakijoita olisi enemmän kuin myönnettävää rahaa, täytyisi elinkeinosuunnitelmien realismisuuteen kiinnittää aiempaa enemmän huomiota. Kaiken kaikkiaan elinkeinosuunnitelmat ovat maatilan taloussuunnittelun hyvänä pohjana, kunhan ne on laadittu realistisesti. Toisaalta maatalouspolitiikka ja markkinatilanne voivat nopeasti kääntää laskelmien luvut pääläelleen, jolloin laskelmat ovat hyödyttömiä.

Aloitustuella voidaan sanoa olevan merkittävä vaikutus maatilan maksuvalmiuteen. Kuvan 32 mukaan yhteensä 83,34 % viljelijöistä sanoo aloitustuen parantaneen heidän maatilansa maksuvalmiutta. Aloittavilla viljelijöillä ei välttämättä ole maksukykyä yllättävien menojen kattamiseksi ja yleensä ennalta arvaamattomia kuluja onkin, koska kaikkeen ei osata varautua tilanpidon alussa. Reilut 70 % viljelijöistä kertoo myös aloitustuen vaikuttaneen suoraan heidän maatilayrityksensä kassaan tulovirran kasvamisena. Kun rahaa on kassassa enemmän, helpottuu myös velan maksu. Aloitustuki parantaa maatilan kannattavuutta myös pitkällä aikavälillä. Näin uskoo yli puolet kyselyn viljelijöistä. Korkotukilaina saattaa kattaa korot jopa koko lainan maksun ajan. Aloitustuki vaikuttaa pitkällä aikavälillä positiivisesti etenkin, jos avustusta käytetään kone- ja teknologiahankintoihin tai rakennusten kunnossapitoon. Viljelijöillä on vapaus käyttää avustusosa mihin tahansa, joten sitä ei välttämättä käytetä suoraan oman tilan investointeihin. Aloitustuen avustusosa voidaan käyttää vaikka viljelijän lomamatkoihin ja muuhun virkistäytymiseen. On tärkeää, että maatilan arjesta pystytään tekemään välillä myös irtiottoja. Aloitustuki ei näin sijoitettuna tunnu tuovan suurta panosta maatilan kehittämiseen, voi ”lomarahalla” olla suuri merkitys viljelijälle ja hänen perheelleen. Onhan viljelijän oma hyvinvointi ja motivaatio kaiken jaksamisen perusta. Kannattavuuden paraneminen pitkällä aikavälillä korreloi selvästi tuotannollisen tehokkuuden paranemisen kanssa. Pitkällä aikavälillä rahaa säästyy, jos tuotantoa tehostetaan. Tuotannon tehostamiseen pitäisi jatkuvasti pyrkiä, jotta tuotantokustannukset saataisiin mahdollisimman alhaisiksi. Uusien koneiden ja laitteiden hankinta on usein helpoin tapa lisätä maatilan sisäistä tehokkuutta ja säästää aikaa työvaiheissa. Viljelijän täytyy myös kehittää itseään ja tutkia uusia mahdollisia tapoja tehostaa omia työvaihei-

taan. Jokin työvaihe saattaa olla turha tai vanhojen työtekniikoiden tilalle on tullut uusia ja nopeampia työskentelytapoja. Viljelijän pitäisi siis tutkailla omia toimintatapojaan ja tarvittaessa muuttaa joitakin työvaiheita, sillä omaa toimintaa voi aina tehostaa ja silloin aikaa vapautuu johonkin muuhun. Useimmiten vapautunut aika käytetään maatalan muihin töihin, kuten yrityksen johtotehtäviin.

Yksikään aloittavista viljelijöistä ei ollut käyttänyt aloitustukea itsensä kouluttamiseen. Kouluttautumiseen tulisi panostaa enemmän, koska yhdessä yrittäjän hyvinvoinnin ja motivaation kanssa viljelijän oma osaaminen luo perustan maatilayrityksen menestykselle. Oma erikoisosaaminen saattaa olla juuri se asia, millä omat tuotteet pystytään nostamaan esiin kilpailevien tuotteiden riveistä ja saavutetaan kilpailuetu erikoistumisen kautta. Viljelijät tarvitsevat tietoa sekä uudesta tekniikasta että oman alan kehitysnäkymistä. Erilaisista koulutuksista viljelijät voivat saada hyviä työkaluja oman yrityksensä kehittämiseen. Etenkin maatilayrityksen johtaminen on noussut tärkeään rooliin nykypäivänä. Viljelijät ovat yrityksen johtajia ja heidän on hallittava sekä käytännön työt että yrityksen taloudellinen johtaminen. On kyettävä suunnittelemaan tilan työt tehokkaasti, jotta ne sujuisivat ajallaan, ja samalla on seurattava oman työpanoksen tuottoa ja tutkailtava maatalan kannattavuutta. Noin puolet kyselyyn vastanneista viljelijöistä aikoo kehittää itseään maatilayrityksen johtajana. Hyvä johtaja tuntee toimintaympäristönsä, tekee yhteistyötä eri tahojen kanssa ja osaa varautua ulkoapäin tuleviin muutoksiin. Samalla omaa maatilaa on pystyttävä viemään kehityksessä eteenpäin. Strategisen johtamisen kirjallisuus antaa paljon hyviä työkaluja myös maatilayrityksen johtamiseen.

Monilla tiloilla on nykyään sivuelinkeinoja oman päätuotantosuunnan ohella. Kyselyn viljelijöistä noin 43 prosentilla on sivuelinkeino, joillakin jopa useita lisätulon lähteitä. Yleisimpiä pirkanmaalaisten nuorten viljelijöiden sivuelinkeinoja näyttävät olevan metsätalous ja koneurakointi. Viljelijöistä yli puolet suunnittelee kehittävänsä lisätulonlähteitä maatilansa nykyisen toiminnan rinnalle. Monipuolistamalla yritystoimintaa pystytään jakamaan taloudellista riskiä. Jos toinen elinkeinoista kuihtuu tai on kausiluontoista, voidaan tasaiset tulot varmistaa sivuelinkeinon avulla. Useimmiten lisätuloja viljelyn ohella saadaan metsätaloudesta ja koneurakoinnista. Myös maatilojen matkailupalvelut, elintarvikkeiden ja puun jatkojalostus sekä energiantuotanto ovat yhä yleisempiä tulonlähteitä monipuolistuneilla maatiloilla. Monialaisilla tiloilla on haasteena säilyttää kaikkien harjoittamiensa toiminta-alojen tasapaino. On pystyttävä hoitamaan työt tasapuolisesti, jotta kaikki elinkeinot säilyisivät kannattavina. Toisaalta, jos saavuttaa tyydyttävät tulot esimerkiksi koneurakoinnista, voi keskittyä siihen jatkossa kokonaan ja vuokrata peltonsa muille viljelijöille. Jos kuitenkin haluaa jatkaa viljelyäkin menestyvän toisen elinkeinon rinnalla, täytyy ehkä harkita ulkopuolisen työvoiman palkkaamista. Viljelijät eivät yleensä ole kovin halukkaita ottamaan tilalleen ulkopuolisia työntekijöitä. Yksi syy on ehkä, ettei ammattitaitoista työntekijää ole helppo löytää. Toisaalta arvostetaan sitä, että töistä selvittää ilman ulkopuolista apua ja tilan työt jaetaan perheen kesken. Nykyään on tavallista, että toinen puolisoista käy tilan ulkopuolella töissä, eikä osallistu tilan päivittäisiin töihin. Tällöin lii-

ketoimintaansa laajentavalla tilalla voidaan tarvita vierasta työvoimaa. Viljelijöiden tulisikin rohkeammin käyttää ulkopuolista työvoimaa ja hyödyntää eri osa-alueiden osaajia enemmän. Ulkopuolinen henkilö saattaa paremmin huomata tilan töiden kehittämistarpeet kuin viljelijä, joka on tottunut tekemään työt aina samalla tavalla.

Noin 65 % nuorista viljelijöistä pyrkii välttämään taloudellista riskinottoa. Yritystoiminnassa riski on aina olemassa, mutta suurin osa viljelijöistä (85 %) pyrkii minimoimaan riskin kehittämällä tilaansa maltillisesti. Ne viljelijät, jotka tekevät suuria investointeja ja pyrkivät nopeaan kasvuun, ottavat myös suuremman taloudellisen riskin. Riskinottoa välttävät viljelijät uskovat aloitustuen parantavan maatilan kannattavuutta pitkällä aikavälillä. Riskinoton välttäminen ja aloitustuen vaikuttavuus maatilan kannattavuuteen korreloivat siis keskenään. Ehkä tämä johtuu siitä, että riskiä välttävillä ei ole lähivuosina tiedossa suuria investointeja, joten avustusosa pystytään ehkä säästämään tulevaisuuden varalle.

Puolet viljelijöistä aikoo panostaa vankasti alkutuotantoon omalla tilallaan ja vajaa kolmannes vastaajista aikoo tulevaisuudessa keskittyä enemmän jatkojalostukseen. Jatkojalostuksella voidaan saavuttaa huomattavasti lisäarvoa omalle tuotteelle. Varsinkin silloin, kun kyseessä on muista kilpailijoistaan eroava, ainutlaatuinen tuote. Silloin maatilayrityksen kannattavuus perustuu muita korkeampiin hintoihin. Tällöin pitää varmistua, että riittävän moni asiakas on valmis maksamaan lisähintaa erilaisesta tuotteesta. Silloin myös tuotteiden markkinoinnin merkitys menestykseen on suuri. Oma tuote on tehtävä tunnetuksi, mikä vaatii yrittäjältä markkinointitaitojen lisäksi verkostoitumiskykyä. Yrittäjän kannattaa käyttää hyväkseen mm. neuvontajärjestöjen ja verottajan palveluja. Kun viljelijä tutustuu hyvin omaa alaansa koskeviin muutoksiin, pystyy tila mukautumaan paremmin muuttuvaan toimintaympäristöönsä ja hyvällä suunnittelulla jopa hyötymään mahdollisista muutoksista. Myös yhteistyö naapuritilojen kanssa on maatiloilla tärkeää. Yleisesti ottaen naapurisovusta on hyötyä pitkällä tähtäimellä, vaikka varsinaista yhteistyötä ei tilojen välillä tehtäisikään. Suuret laajennushankkeet vaativat lähiympäristön hyväksynnän, jotta ne voivat toteutua. Alkutuotantotiloilla kasvu tarkoittaa useimmiten suurempaa tuotteiden määrää ja myös tilakoon kasvua eli lisää hehtaareita. Alkutuotannossa kilpaillaan etenkin alhaisilla tuotantokustannuksilla, ei niinkään tuotteen ainutlaatuisuudella. Alkutuotannossa yrityksen sisäinen tehokkuus on tärkeä kilpailuvaltti. Mitä tehokkaammaksi omia työtapoja pystyy hiomaan, sitä pienemmät ovat tuotantokustannuksetkin. Usein alkutuotantoeläintiloja on vaikea laajentaa, jos lisämaata ei pystytä hankkimaan. Peltihehtaareita on oltava tarpeeksi, jotta eläinten lanta pystytään levittämään ja kotoisten rehujen saanti turvaamaan. Yhteistyö naapuritilojen kanssa voi avata uusia mahdollisuuksia oman tilan kehittämiseen. Nykyään esimerkiksi eläinten lanta käytetään peltojen lannoittamisessa tehokkaammin hyödyksi, koska ostolannoitteiden hinta on noussut huimasti. Naapurin viljatila voisi hyvinkin olla halukas tekemään sopimuksen karjanlannan levittämisestä omille pelloilleen, jolloin molemmat tilat hyötyisivät. Noin puolet kyselyyn vastanneista viljelijöistä aikoo tulevaisuudessa tehdä lähempää yhteistyötä naapuritilojen kanssa. Ne maatilat, joilla on si-

vuelinkeinoja, pyrkivät naapuritilojen väliseen yhteistyöhön muita useammin. Naapuritilojen kanssa voi kehittää myös yhteisen sivuelinkeinon, kuten koneurakointi: koneet hankittaisiin yhdessä ja myös urakat jaettaisiin yhdessä.

Suurin osa eli 70 % viljelijöistä noudattaa selkeää suunnitelmaa oman maatilansa kehittämisessä. Harvemmin viljelijöillä oli kuitenkaan suunnitelmia koko tilanpitonsa ajalle. Strategisilla tavoitteilla asetetaan yrityksen toiminnan rajat. Strategiaa valitessaan viljelijän on määriteltävä, mikä on hänen maatilayrityksensä olemassaolon tarkoitus eli missio, ja miten yritys kilpailee. Maatilan missio koostuu tilan toiminta-ajatuksen lisäksi viljelijäperheen arvoista, päämääristä ja visioista. Perinteisesti maatilayrityksissä ovat vallinneet perinteiset arvot, kuten perhekeskeisyys, ahkeruus, itsenäisyys ja jatkuvuus. Jokainen maatilan jatkaja on oppinut edelliseltä sukupolvelta tietyt perusoletukset eli itsestään selvinä pidetyt arvot. Maatila pidetään ensisijaisesti perheen kotina ja omiin maihin on vahva tunneside. Parhaimmillaan tämä näkyy sekä vanhojen rakennusten että peltojen hyvänä hoitona, mutta vahvat tunnesiteet voivat myös jarruttaa tilan kehitystä. Yrittäjämäisen ajattelun omaksuminen vaatii siis viljelijältä muutoksia totuttuihin ajattelu-, tuntemis- ja toimintatapoihin. Viljelijöiden tulisi ottaa haltuunsa strateginen ajattelu, jossa maatilayrityksen taloudellinen kannattavuus nostetaan jalustalle viljelijän omia arvoja unohtamatta. Päämääriä tulee asettaa sekä lyhyellä että pitkällä tähtäimellä. Vain 20 prosentilla viljelijöistä oli jonkinlainen visio, mitä heidän maatilastaan tulee seuraavan 30 vuoden aikana. Yhden viljelijän keskimääräisenä tilanpidon elinkaarena voidaan pitää noin 30 vuotta, sillä aloittavien viljelijöiden keski-ikä on nyt 30 vuotta ja usein tilasta luovutaan vasta yli 60-vuotiaana. Mitä selkeämpiä suunnitelmia tilan kehittämisestä oli, sitä paremmin aloitustuen myöntämisen kriteerit ja päätöksentekotapa tunnettiin. Selkeitä suunnitelmia noudattavat viljelijät aikoivat myös kouluttaa itseään maatilayrityksen johtajana muita todennäköisemmin. Jos maatilalta puuttuu selkeä strategia, eikä yritys aseta toiminnalleen päämääriä, myös maatilan kehitys pysähtyy. Jos maatilayritystä ei kehitetä, sen työtavat ja koneet muuttuvat pikku hiljaa vanhanaikaisiksi, ja lopulta ”ajopuuna” ajelehtiva yritys ei ole enää kannattava.

Viljelijät pitävät aloitustukea hyvänä tapana edistää Suomen maataloutta. Vastaukset aloitustuen vaikuttavuudesta viljelijöiden tilanpidon aloittamiseen jakaantuivat kuitenkin suuresti. Kolmannes sanoo, että olisi aloittanut ehdottomasti tilanpidon ilman aloitustukeakin. Toisaalta lähes neljännes sanoo, ettei olisi aloittanut viljelyä ilman aloitustukea. Voidaan sanoa, että aloitustuki on melko hyvä kannustin tilanpidon aloittamista harkitsevalle nuorelle, jos lähes neljännekselle sen saaminen on ollut ehtona viljelijäksi ryhtymiselle. Asiantuntijatkin uskovat aloitustuen tällaisenaan palvelevan hakijoitaan melko monipuolisesti, vaikka aina kehitettävääkin olisi. Asiantuntijat myöntävät, että lisämaan hankinta on esteenä monien maatilojen kasvulle. Jos lisämaan ostoa voitaisiin tukea vielä erikseen ja pellon myynnin verotusta muutettaisiin, pystyisivät nuoret viljelijät ehkä heti aloittaessaan hankkimaan lisää peltoa ja kehittämään tilaansa haluamaansa suuntaan. Tällä hetkellä aloitustuen hakuaika on jatkuva, mutta päätöksen-

teko on jaksotettu. ELY-keskuksen asiantuntijoiden mielestä olisi helpompaa, jos aloitustukipäätöksiä voisi tehdä sitä mukaa, kun hakemuksia ELY-keskukselle tulee. Näin pystyttäisiin tuen saamista nopeuttamaan vielä entisestään.

Aloitustuen vaikuttavuutta arvioitaessa mitattiin vaikuttavuutta maatilayrityksen eri osa-alueilla (Liite 5). Mittareita kehitettiin niin, että ensiksi valittiin vaikuttavuuden keskeiset osa-alueet, joille sitten kehitettiin omat mittarinsa. Liitteen viisi osoittamalla tavalla vaikuttavuus jaettiin seuraaviin osa-alueisiin:

- Viljelijän aloitushalukkuus
- Maatalouden jatkuvuus
- Aloitustuen kannustavuus
- Oman maatilayrityksen kehittäminen
- Viljelijän osaaminen
- Maatilan johtaminen
- Tuloksen tekeminen
- Maatilayrityksen kasvu
- Tehokkuus
- Palvelu

Kyselyn ja haastattelun kysymykset laadittiin vaikuttavuuden osa-alueiden mukaisesti ja niiden vastausten perusteella tarkennettiin joukko mittareita, joilla voidaan seurata nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttavuutta. Mittareille on kehitetty myös tunnusluvut, joiden avulla vaikuttavuutta pystytään käytännössä arvioimaan. Liitteen 5 viimeinen kohta eli palvelu mittasi nuorten aloittavien viljelijöiden tyytyväisyyttä ELY-keskuksen palveluun aloitustukiasioissa. Vaikuttavuuden lisäksi haluttiin selvittää, ovatko viljelijät tyytyväisiä aloitustukiprosessin kulkuun ja ELY-keskukselta saamaansa neuvontaan.

Tutkimuksen pätevyyttä arvioitaessa on mietittävä, ratkesiko tutkimusongelma, eli saatiinko vastaus keskeisiin kysymyksiin. Tässä tapaustutkimuksessa lähdettiin selvittämään aloitustuen vaikuttavuutta pirkanmaalaisen nuorten aloittavien viljelijöiden maatilayrityksiin. Koska vaikuttavuus voidaan jakaa useisiin eri osa-alueisiin, on tutkimuksessa valittu keskeisimmät mittarit, joihin on panostettu enemmän. Kyselyssä kysymykset koskivat erityisesti maatilan johtamista, kehittämistä ja kannattavuutta. Nämä teemat olivat myös asiantuntijahaastatteluiden tärkeimpinä asioina. Haastatteluissa tärkeä osa-alue oli myös maatalouden jatkuvuus, viljelijöiden aloitushalukkuus sekä aloitustuen kannustavuus tilanpidon aloittamiseen. Vaikuttavuudesta ainakin nämä osa-alueet saatiin selvitettyä. Aloitustuen vaikuttavuus maatilayrityksen sisäiseen ja ulkoiseen tehokkuuteen ei ollut pääteemana, ja tämä asia vaatisi vielä lisäselvittelyä. Viljelijöiden osaamista ja kouluttautumista arvioitaessa voidaan todeta, ettei aloitustuellä ole vaikutusta viljelijöiden kouluttautumiseen. Viljelijöillä ei yli päätään tunnu olevan kouluttautumis suunnitelmia heti tilanpidon alkuvaiheessa. Tärkein syy tähän on varmasti se, että he ovat luultavasti juuri ennen tilanpidon aloittamista suorittaneet maatalousalan opintoja. Tätä ei kuiten-

kaan kyselyssä selvitetty, vaan viljelijän osaamista koskevat kysymykset liittyivät lähinnä hänen johtamistaitoihinsa ja tuleviin kouluttautumis suunnitelmiin. Lisäksi tutkimuksessa haluttiin selvittää, ovatko viljelijät tyytyväisiä ELY-keskuksen aloitustukea koskevaan palveluun ja aloitustukiprosessin kulkuun. Palveluun liittyvät kysymykset ovat tehokkaasti mitanneet juuri sitä, mitä pitikin ja viljelijöiden mielipide ELY-keskuksen palvelusta käy selville hyvin.

Kuten Pirkanmaalla, myös muilla alueilla on sama ongelma: aloittavia viljelijöitä on liian vähän ja viljelijöiden keski-ikä on muita ammatteja korkeampi. Tässä tapaustutkimuksessa tutkittiin aloitustuen vaikuttavuutta Pirkanmaan aloittavien nuorten viljelijöiden maatilayrityksiin. Tutkimusnäytteen maatilayritykset olivat tuotantosuunniltaan jakautuneet hyvin tyypillisesti: viljatilaja oli selvästi eniten ja maitotiloja seuraavaksi eniten. Myös sivuelinkeinot tiloilla olivat hyvin tyypillisiä maatilayrityksen lisätulonlähteitä. Koska kyselyn viljelijäjoukko on hyvin tyypillisesti jakautunut tuotantosuuntiensa suhteen ja ELY-keskukset kautta maan noudattavat samoja sääntöjä aloitustuen myöntämisen suhteen, voidaan tämän tutkimuksen tuloksia pitää yleistettävänä.

Vaikuttavuuden mittareista maatilayritykselle merkittävimpinä voidaan pitää kannattavuuden tunnuslukuja. Myös ELY-keskukselle on tärkeää tietää, kuinka hyvin aloitustuki palvelee maatalan kannattavuutta. Aloitus- tuella pyritään myös turvaamaan maatalouden jatkuvuus ja parantamaan viljelijöiden ikärakennetta. ELY-keskusta kiinnostaa siis, kuinka hyvin aloitustuki kannustaa nuoria aloittamaan tilanpidon. Lisäksi strategisen johtamisen laadusta kertovat tunnusluvut ovat hyvä tapa selvittää viljelijöiden johtamistaitoja. Tärkeimmiksi vaikuttavuuden mittareiksi nostaisiin siis tuloksen tekemisen, maatilayrityksen kasvun, johtamisen, aloitushalukkuuden, jatkuvuuden ja kannustavuuden. Aloitustuen prosessikaavioon (Liite 2) suosittelen lisääväksi Vaikuttavuuden mittarit -osion, jonka avulla aloitustuen kokonaisvaikusta nuoren viljelijän maatilayritykseen arvioitaisiin. Tämä taulukko on tiivistelmä Nuoren viljelijän aloitustuen vaikuttavuuden mittarit -taulukosta ja siihen on koottu kaikkein keskeisimmät vaikuttavuuden osa-alueet. Taulukko 4 kuvaa, mitä asioita viljelijä omalla tilallaan voi mitata ja seurata aloitustuen hakuprosessin jälkeen. Toinen puoli kertoo, mitä asioita ELY-keskus pystyy mittaamaan hakuprosessin pohjalta.

TAULUKKO 4 Vaikuttavuuden mittarit -osio.

VAIKUTTAVUUDEN MITTARIT		
	Viljelijän tunnusluvut	ELY-keskuksen tunnusluvut
TULOKSEN TEKEMINEN	<ul style="list-style-type: none"> - €-määräinen liikevaihto (+/-) - Liikevoitto €/ % (+/-) - Pääoman tuotto-% (+/-) - Quick ratio (+/-) - Current ratio (+/-) 	

	<ul style="list-style-type: none"> - Omavaraisuusaste (+/-) - Velkaantumisaste (+/-) 	
MAATILAYRI- TYKSEN KASVU	<ul style="list-style-type: none"> - Peltoalan muutos (+/-) - Liikevaihdon muutos (+/-) - Tuotteiden määrän muutos (+/-) - Jalostusarvon muutos, € (+/-) - Työntekijöiden lukumäärä (+/-) 	
JOHTAMINEN	<ul style="list-style-type: none"> - Strategisten suunnitelmien laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä) - Strategisten tavoitteiden toteutumisaste (heikko, tyydyttävä, hyvä) - Yhteistyökumppaneiden lukumäärä - Yhteistyön laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä) 	<ul style="list-style-type: none"> - Strategisten suunnitelmien laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä)
VILJELIJÖIDEN ALOITUS- HALUKKUUS		<ul style="list-style-type: none"> - Myönnettyjen aloitustuki- en €määräinen summa Pirkanmaalla - Hakijoiden lukumäärä - Hyväksytyjen hakemusten lukumäärä
KANNUSTAVUUS		<ul style="list-style-type: none"> - Hakijoiden tavoiteikä ja tavoiteikäisten %-osuus hakijoista Pirkanmaalla
MAATALOUDEN JATKUVUUS		<ul style="list-style-type: none"> - Spv-kauppojen lukumäärä Pirkanmaalla - Spv:n toteuttaneiden tilojen %-osuus

Vaikuttavuuden arvioinnin tunnuslukujen lisäksi suosittelen aloitustuen päätöksentekovaiheiden julkaisua ELY-keskuksen internet-sivuilla. Jos sivuilla olisi aloitustuen hakuprosessikaavio ja tuen myöntämisen vaiheet yksityiskohtaisesti kuvattuna, tietäisivät viljelijät tarkalleen, mitä reittiä heidän hakemuksensa kulkee. Tämä lisäisi viljelijöiden tietoa hakuprosessin kulusta ja toisi päätöksentekijät hieman lähemmäksi asiakkaitaan. ELY-keskuksen internet-sivuja ei tällä hetkellä käytetä juurikaan hyödyksi aloitustuen hakuprosessin selvittämiseksi. Jos sivuilla olisi enemmän tietoa, ne olisivat mahdollisesti viljelijöiden mielestä kiinnostavimmat. Saa- maansa henkilökohtaiseen palveluun viljelijät olivat tyytyväisiä, joten siinä asiassa ei ole paljoa parannettavaa. Viljelijät pitäisi kuitenkin saada perehtymään nykyistä paremmin elinkeinosuunnitelmiinsa, etenkin laskelmi- en osalta, jotta he saisivat parhaan mahdollisen käsityksen tilansa talou- desta ja kannattavuuden kehityksestä. Tässä asiassa suunnitelmien laatijoi- ta voidaan pitää avainhenkilöinä. Viljelijät ovat melko kiinnostuneita aloi- tustukikoulutuksesta. ELY-keskus voisi järjestävänsä omia nimenomaan aloitustukea käsitteleviä koulutuspäiviä. Spv-koulutuksien hyvä puoli on se, että kaikki osapuolet ovat paikalla, mutta varsinaisessa

aloitustukikoulutustilaisuudessa voitaisiin käydä tarvittavat hakupaperit läpi ja keskustella vielä yksityiskohtaisemmin aloitustuen kriteereistä ja päätöksentekotavasta.

LÄHTEET

- Corbetta, P., 2003. *Social Research - Theory, Methods and Techniques*.
(Kuva 11. Käsitteestä mittariksi)
- ELY-keskus. 2010. Pirkanmaan ELY-keskuksen toiminta-alue.
<http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/pirkanmaanely/Tehtavatjatoiminta/Sivut/Toiminta-alue.aspx>
Viitattu 12.3.2010.
- Farmit. 2008. Sukupolvenvaihdon rahoitus.
http://www.farmit.net/farmit/fi/05_talous/09_Sukupolvenvaihdos/02_Rahoitus/index.jsp#
Viitattu 7.2.2010.
- Finlex. 2008. Valtioneuvoston asetus maatalouden investointituesta ja nuoren viljelijän aloitustuesta 30.4.2008/299
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2008/20080299>
Viitattu 6.2.2010.
- Forsman, S. 2004. *How do small rural food-processing firms compete? A resource-based approach to competitive strategies*. MTT.
- Haapanen, M., Heikura, J. & Leino, K. 2004. *Maatila liikeyrityksenä*. WSOY.
- Hamel, G. 2001. *Vallankumouksen kärjessä*. WSOY.
- Kamensky, M. 2006. *Strateginen johtaminen*. Talentum Media Oy.
- Kanniainen, A., Lepola, E., Muhli, A. & Rasi, I. 2007. *SPSS 15.0 for Windows Perusteet*. Oulun yliopisto. Tietohallinto.
- Lahti, A. 1992. *Markkinointi kilpailuetuna*. Keuruuprint.
s. 111 (Kuva 15. Arvoketjun muuttuva logiikka)
- Lehtonen, H & Pyykkönen, P. 2005. *Maatalouden rakennekehitysnäkymät vuoteen 2013*. MTT Taloustutkimus.
- Maaseutu. 2009. *Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma 2007–2013*.
http://www.maaseutu.fi/attachments/maaseutu/maaseudunkehittamisohjelmat/ohjelmatkaudelle20072013/5o8EMV39Y/Manner-Suomen_maaseudun_kehittamisohjelma_070610_FI.pdf
Viitattu 16.4.2009.

Maaseutu. 2010. Maaseudun kehittämisstrategia.

http://www.maaseutu.fi/fi/index/maaseudunkehittamisohjelmat/tavoitteet_ja_tyokalut/maaseudun_kehittamisstrategia.html

Viitattu 28.4.2010.

Maataloustilastot. 2009. Maatilojen rakenne.

<http://www.maataloustilastot.fi/tilasto/32>

Viitattu 23.2.2010.

Mavi. 2009. Nuoren viljelijän aloitustuki.

<http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/nuorenviljelijanaloitustuki.html>

Viitattu 6.2.2010.

Metsämuuronen, J. 2006. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Gummerus Kirjapaino Oy.

MMM. 2010. Suomen maaseudun kehittämisstrategia.

http://www.mmm.fi/fi/index/etusivu/maaseudun_kehittaminen/ohjelmakausi20072013/strategia.html

Viitattu 28.4.2010.

Nieminen, J. 2010. Alueelliset talousnäkymät keväällä 2010. Työ- ja elinkeinoministeriö.

Puolamäki, E. & Ruusunen, P. 2009. Strategiset investoinnit. WSOY.

Rantamäki-Lahtinen, L. 2008. Monialaisen tilan erityispiirteet. Teoksessa: Rikkinen, P., Harmoinen, T. & Teräväinen, H (toim.). 2008. Maatilayrityksen menestystekijät. ProAgria Maaseutokeskuksen Liitto. WS Bookwell Oy.

Santalainen, T. 2009. Strateginen ajattelu & toiminta. Talentum Media Oy.

VILJELIJÄKYSELY

28.05.2009



Hyvä nuori viljelijä,

Olette hakenut nuoren viljelijän aloitustukea Pirkanmaan TE-keskuksesta.

Tämä kysely on suunnattu pirkanmaalaisille maatilayrittäjille, jotka ovat hakeneet aloitustukea vuosina 2005 – 2007. Vastaamalla tähän kyselyyn voit antaa palautetta TE-keskuksen aloitustukeen liittyvistä palveluista ja hakuprosessin sujuvuudesta.

Pirkanmaan TE-keskus pyrkii kehittämään toimintaansa vastauksien perusteella ja samalla selvittämään, kuinka suuri merkitys aloitustuella on nuorelle maatilayrittäjälle. Kysely ja sen tulokset ovat osa opinnäytetyötä.

Kyselyyn vastaaminen kestää noin 15 minuuttia. Vastaukset pyydetään lähettämään viimeistään maanantaina 15.6. mennessä. Postittakaa kysely oheisessa palautuskuoressa (postimaksu maksettu). Vastaukset annetaan nimettöminä. Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti siten, etteivät kenenkään yksittäisen vastaajan tiedot ole jäljitettävissä. Tietoja ei luovuteta markkinointiin.

Jos haluatte lisätietoja kyselystä, voitte ottaa yhteyttä kyselyn laatijaan joko sähköpostitse tai puhelimitse.

Kyselyn toimeksiantaja

Pirkanmaan TE-keskus
Maaseutu ja energia
vastuualue

Erkki Honkaniemi
vastuualueen päällikkö

Kyselyn laatija

Sanna-Mari Kuusela,
agrologiopiskelija, Mustiala



sähköposti:
sanna-mari.kuusela@student.hamk.fi

puhelin: 044 029 0305

Kysely nuoren viljelijän aloitustuen saaneille

Millä paikkakunnalla tila sijaitsee? _____

Minä vuonna haitte aloitustukea? _____

Mikä on tilan päätuotantosuunta?

Maidontuotanto	<input type="checkbox"/>	Hevostalous	<input type="checkbox"/>
Naudanlihantuotanto	<input type="checkbox"/>	Broilerin tuotanto	<input type="checkbox"/>
Kasvinviljely	<input type="checkbox"/>	Kananmunan tuotanto	<input type="checkbox"/>
Lihaskojen kasvatus	<input type="checkbox"/>	Matkailupalvelut	<input type="checkbox"/>
Porsastuotanto	<input type="checkbox"/>	Muu, mikä? _____	

Mitä sivuelinkeinoja tilalla on? _____

Tilalla on peltoa (mukaan lukien vuokrapellot) _____ ha ja metsää _____ ha.

Mikä on tilan yhtiömuoto?	Yksi tai useampi yksityinen ammatinharjoittaja (ei yhtiömuotoa)	<input type="checkbox"/>
	Osakeyhtiö	<input type="checkbox"/>
	Avoin yhtiö	<input type="checkbox"/>
	Kommandiittiyhtiö	<input type="checkbox"/>

Minkä ikäinen olitte aloitustukea hakiessa?	18-20	<input type="checkbox"/>
	21-25	<input type="checkbox"/>
	26-30	<input type="checkbox"/>
	31-35	<input type="checkbox"/>
	36-40	<input type="checkbox"/>

Kuka laati tilan elinkeinosuunnitelman?	Tilan väki itsenäisesti	<input type="checkbox"/>
	Neuvontajärjestö	<input type="checkbox"/>
	Konsultti	<input type="checkbox"/>
	Pankki	<input type="checkbox"/>
	Joku muu, kuka? _____	

Keitä tilalla työskentelee vakituisesti?	Viljelijä itse	<input type="checkbox"/>
	Puoliso	<input type="checkbox"/>
	Muu sukulainen	<input type="checkbox"/>
	Yksi tai useampi ulkopuolinen henkilö	<input type="checkbox"/>

Auttavatko luopujat tilan töissä?	Kyllä	<input type="checkbox"/>
	Ei	<input type="checkbox"/>

Asutteko tilalla?	Kyllä	<input type="checkbox"/>
	En	<input type="checkbox"/>

Oletteko työskennelleet jossakin muualla kuin maatilallanne?	En	<input type="checkbox"/>
--	----	--------------------------

☐ Kyllä, millä aloilla? _____

Olkaa hyvä ja rastittakaa kaikki sopivat vaihtoehdot

Käytin aloitustukea	Koneiden ja kaluston uusimiseen	<input type="checkbox"/>	Kalkitukseen ym. peltojen perusparannuksiin	<input type="checkbox"/>
	Eläinmäärän lisäämiseen	<input type="checkbox"/>	Peltojen salaojitukseen	<input type="checkbox"/>
	Eläinten jalostukseen	<input type="checkbox"/>	Koulutukseen	<input type="checkbox"/>
	Lisäpellon ostamiseen	<input type="checkbox"/>	Metsätalouteen	<input type="checkbox"/>
	Tuotantorakennuksen uudisrakentamiseen	<input type="checkbox"/>	Yksityistalouteen	<input type="checkbox"/>
	Tuotantorakennusten kunnostamiseen	<input type="checkbox"/>	Tilan juokseviin menoihin	<input type="checkbox"/>
	Teknologian lisäämiseen tilan töissä	<input type="checkbox"/>	Johonkin muuhun, mihin?	

Olkaa hyvä ja rastittakaa vaihtoehto, joka parhaiten vastaa omaa mielipidettänne

	1= Täysin eri mieltä	2= Jonkin verran eri mieltä	3= En osaa sanoa	4= Jonkin verran samaa mieltä	5= Täysin samaa mieltä
Hakuprosessin eteneminen					
1. Selvitin aloitustuen hakuprosessin vaiheet omin päin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Tarvitsin apua elinkeinosuunnitelman laatimisessa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. TE-keskus otti yhteyttä minuun/ edustajaani tuen hakemiseen liittyvissä asioissa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. TE-keskus pyysi minua lähettämään puuttuvia liitteitä.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Olen tyytyväinen TE-keskuksen aloitustukeen liittyviin palveluihin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. En mielestäni saanut tarpeeksi tietoa hakemuksen laatimiseksi TE-keskukselta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. TE-keskuksen internet-sivuilla oli riittävästi tietoa aloitustuesta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Tieto löytyi sivuilta helposti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Hakuprosessi eteni nopeasti TE-keskuksessa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Sain tukea hakemani määrän (€).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11. Tunnen TE-keskuksen aloitustuki-päätösten tekotavan hyvin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Tunnen TE-keskuksen päätöksenteon kriteerit hyvin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Tehokkaalle aloitustukikoulutukselle olisi mielestäni tarvetta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Hakuprosessin läpivienti on auttanut minua ymmärtämään tilani kannattavuutta entistä paremmin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Hakuprosessin läpivienti on parantanut taloudellisia johtamistaitojani.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Hakuprosessin läpivienti on auttanut minua ymmärtämään tilani toimintaympäristöä entistä paremmin (EU-rahoitus, maatalouspolitiikka, markkinat)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Elinkeinosuunnitelma

17. Elinkeinosuunnitelma ja talouslaskelmat auttoivat maatilayritykseni lähtötilanteen ymmärtämisessä (vahvuudet/heikkoudet/uhkat/mahdollisuudet)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Mielestäni elinkeinosuunnitelman talouslaskelmia on helppo tulkita.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Aion jatkossa hyödyntää elinkeinosuunnitelman talouslaskelmia tilan kehityksen suunnittelussa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Nuoren viljelijän aloitustuki on mielestäni hyvä tapa edistää Suomen maatalouden jatkuvuutta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. En olisi aloittanut tilanpitoa ilman aloitustukea.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Tilan kehittäminen

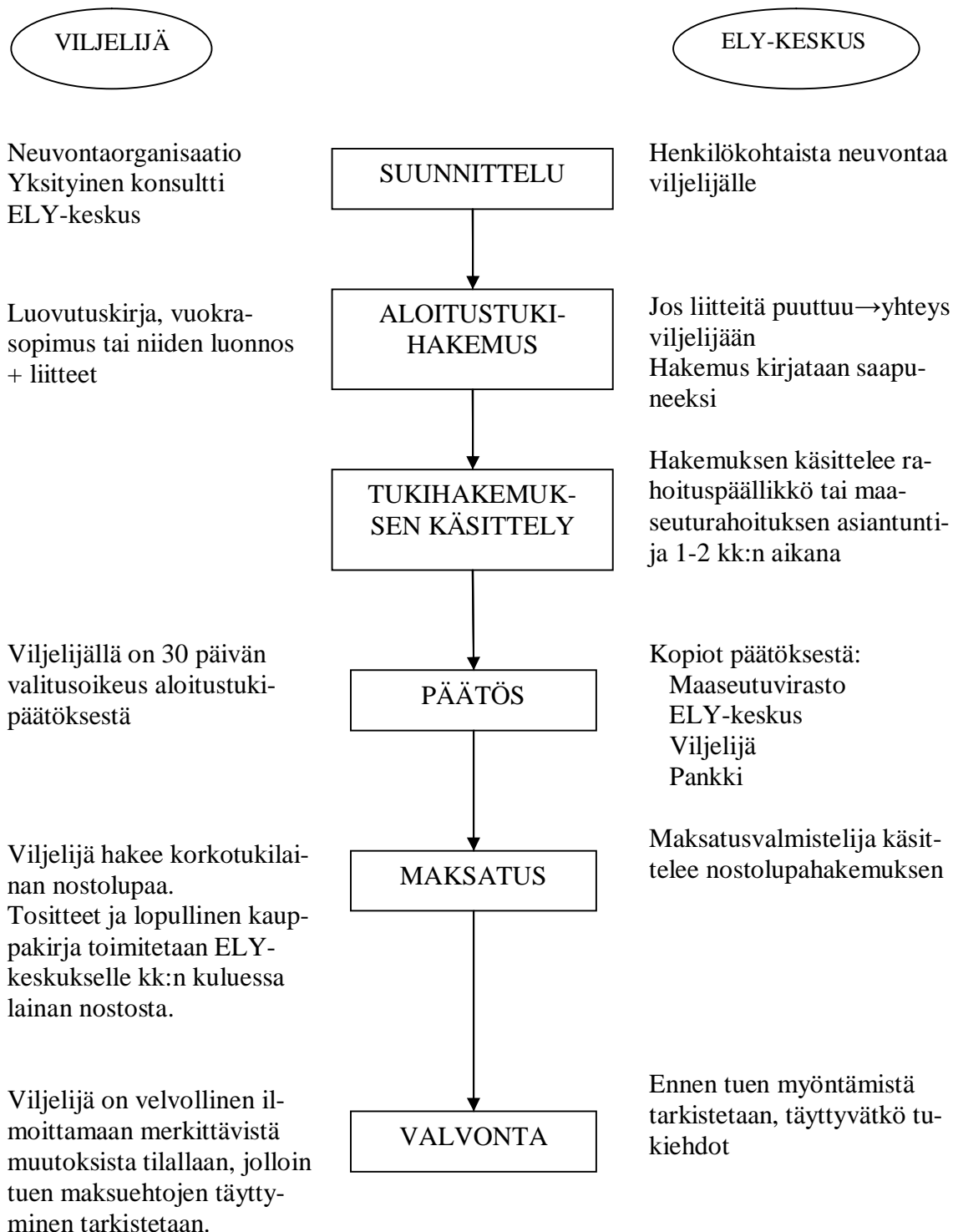
22. Aloitustuki paransi ratkaisevasti tilani valmiutta selvittää päivittäisistä maksuista.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Aloitustuki lisäsi merkittävästi maatalan tulovirtaa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Aloitustuki helpotti tilan velan maksua merkittävästi (korot, lyhennykset)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Aloitustuki paransi tilan kannattavuutta pitkällä aikavälillä merkittävästi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

26. Aloitustuki paransi tilan tuotannollista tehokkuutta pitkällä aikavälillä.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Aloitustuen avulla vähennettiin ihmistyön osuutta maatalan töissä (teknologiahankinnat, ostopalvelut)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Pyrin kehittämään lisätulonlähteitä tilan tämänhetkisen tuotannon rinnalle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Vältän taloudellista riskinottoa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Aion kehittää tilan toimintaa maltillisesti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Panostan ja kehitän tilallani alkutuotantoa voimakkaasti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Aion keskittyä tulevaisuudessa yhä enemmän palveluihin/jatkojalostukseen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Noudatan selkeää suunnitelmaa tilan kehittämisessä.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Olen suunnitellut tilan eri kehitysvaiheet sen koko elinkaaren ajalle (n. 30 vuodelle).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Aion jatkossa tehdä entistä läheisempää yhteistyötä naapuritilojen kanssa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Suunnittelen palkkaavani ulkopuolisia työntekijöitä tilalle.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Aion kouluttaa itseäni tilan johtajana suunnitelmallisesti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Aion kouluttaa työntekijöitäni suunnitelmallisesti.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Jäikö jokin vaivaamaan teitä aloitustukiprosessin kulussa? Sujuiko kaikki suunnitelmien mukaan? Nyt voitte antaa palautetta TE-keskukselle ja kertoa mietteitänne aloitustuesta vapaasti.

Kiitos vastauksistanne!

NUOREN VILJELIJÄN ALOITUSTUEN PROSESSIKAAVIO



TEEMAHAASTATTELU

Haastateltavan nimi ja virka

Mitä toimenkuvaasi kuuluu?

EU:N JA VALTION NÄKÖKULMA

1. Mitkä ovat EU:n ja Suomen valtion tavoitteet nuorten viljelijöiden aloitustuelle?
2. Ovatko tavoitteet toteutuneet odotetulla tavalla?
3. Miten tavoitteiden toteutumista valvotaan?

TE-KESKUKSEN MAASEUTUOSASTON NÄKÖKULMA

a) TARVE

4. Miten nuorten viljelijöiden aloitustuen todellinen tarve ilmenee?
5. Mikä vaikutus kokemuksenne mukaan aloitustuella on aloittavien tilojen määrään?
6. Mikä merkitys mielestänne nuorten viljelijöiden aloitustuella on suoraan maatalan kassavirtaan?
7. Millä tavalla ja kuinka tehokkaasti nykyinen aloitustuki edistää aloittavien maatilojen pitkäjänteistä kehittämistä?
8. Miten hyvin aloitustuki vastaa sille asetettuja tavoitteita?

b) HAKUPROSESSI

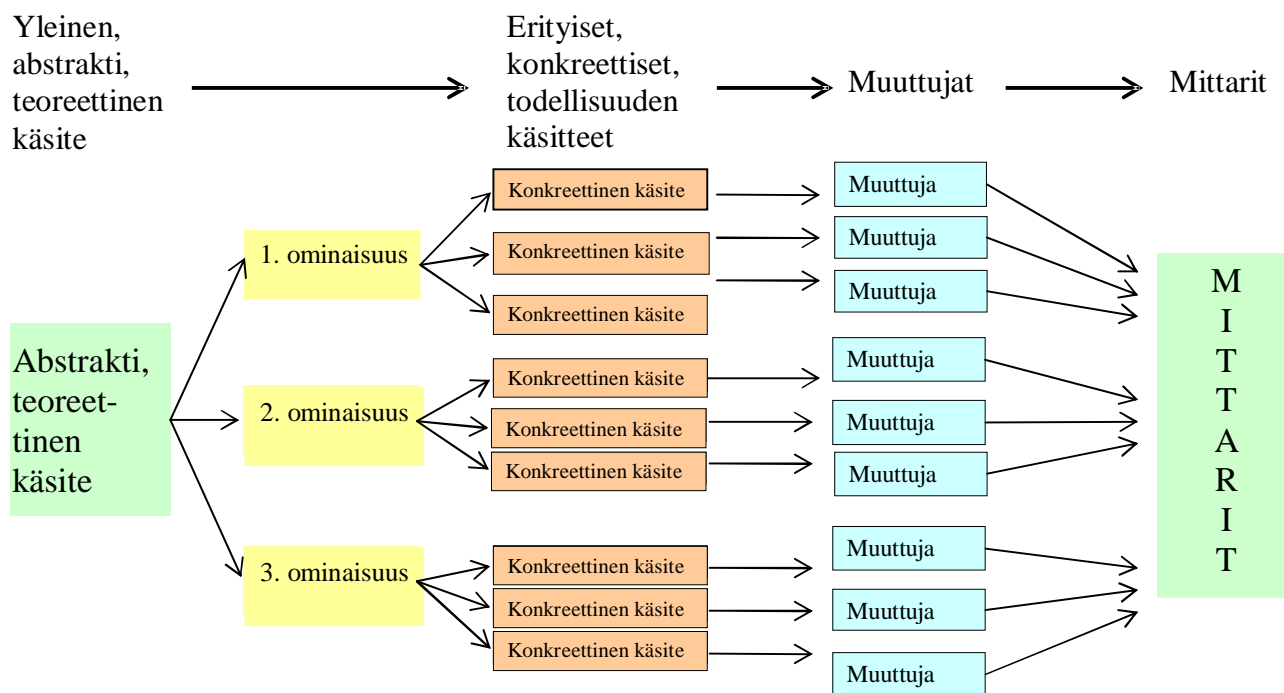
9. Mitkä ovat keskeiset hakuprosessin vaiheet?
10. Kuinka hyvin nuoret aloittavat viljelivät tuntevat nämä vaiheet?
11. Kuinka hyvin nuoret aloittavat viljelivät tuntevat tuen myöntämisen perusteet ja päätöksentönn vaiheet TE -keskuksen näkökulmasta arvioiden?
12. Missä asioissa nuoret aloittavat viljelijät tarvitsevat eniten apua koko hakuprosessin aikana?
13. Mitkä ovat keskeiset tuen hylkäämisen syyt?
14. Missä asioissa kokemuksenne mukaan hakuprosessia olisi tarvetta muuttaa?

c) PALVELU

15. Mitkä ovat hakuun liittyvät maaseutuosaston keskeiset palvelut tuen hakijalle?

16. Millä tavoilla olette kehittäneet palvelua tähän mennessä?
17. Miten palautetietoa kerätään nuorilta aloittavilta viljelijöiltä?
18. Kuinka paljon spv-kauppoja tehdään ilman aloitustukea?
19. Miten aloitustuen käyttöä valvotaan?
20. Mitä sanktioita on jouduttu käyttämään?
21. Minkälaiset valmiudet nuorilla viljelijöillä on hyödyntää elinkeinosuunnitelman laskelmia?
22. Millaiset maatilat mielestänne menestyvät parhaiten?

KÄSITTEESTÄ MITTARIKSI



NUOREN VILJELIJÄN ALOITUSTUEN VAIKUTTAVUUDEN MITTARIT					
Käsitteet		Muuttujien ja mittarien kehittely teoreettisista käsitteistä			
Yleinen, teoreettinen avain-käsite	Teoreettisen avain-käsitteen ulottuvuudet	Yleisiä käsitteitä edustavat konkreettiset käsitteet maatilayrityksessä	Aineisto/Muuttujat	Mittarit	Tunnusluvut
V A I K U T T A V U U S	1. Aloitus-halukkuus	Nuoren viljelijän aloitustuen hakijat Pirkanmaalla	Aineisto /Tutkimus-näyte: Aloitustuen hakijat v. 2005-2007, 156 kpl, joista kyselyyn vastasi 60 Kysymykset: T 1-3, 13 K 10	1. Myönnetty tuki 2. Hakijat 3. Hyväksytyt hakemukset	1. €määräinen summa Pirkanmaalla 2. Hakijoiden lukumäärä 3. Hyväksytyjen hakemusten lukumäärä
	2. Jatkuvuus	Maatilayritysten sukupolvenvaihdokset Pirkanmaalla	Kysymykset: T 1-3, 5, 18 K 20, 21	4. Spv-kauppojen toteutuminen Pirkanmaalla	4.1 Spv-kauppojen lkm Pirkanmaalla 4.2 Spv:n toteuttaneiden tilojen %-osuus
	3. Kannustavuus	Nuorten aloittavien viljelijöiden ikärakenne	Kysymykset: Minkä ikäinen olitte aloitustukea hakiessa? T 4, 8	5. Hakijoiden ikäjakauma	5. Hakijoiden tavoiteikä ja tavoiteikäisten %-osuus hakijoista
	4. Kehittäminen	Nuoren viljelijän kehittämissuunnitelmat ja toteutus	Kysymykset: Aloitustuen käyttö T 7 K 17-19	6. Elinkeinosuunnitelman käyttö kehittämisvälineenä 7. Kehittämissuunnitelmien laatu	6. Elinkeinosuunnitelman hyödyntämistaso (heikko, tyydyttävä, hyvä) 7. Kehittämissuunnitelmien laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä)
	5. Osaaminen	Nuoren viljelijän kouluttautumis-suunnitelmat ja toteutus	Kysymykset: T 21, 22 K 11-13, 37, 38	8. Kouluttautumis-suunnitelma 9. Toteutunut koulutus	8. Kouluttautumis-suunnitelmien laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä) 9. Toteutuneet koulutusvuodet/ opintopisteet
	6. Johtaminen	Nuoren viljelijän strategisen johtamisen suunnitelmat, strategiat ja niiden toteutus	Kysymykset: T 19 K 14-16, 28-32, 33-35	10. Strateginen suunnitelma 11. Strategisten tavoitteiden toteutuminen 12. Yhteistyö naapuritilojen kanssa	10. Strategisten suunnitelmien laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä) 11. Strategisten tavoitteiden toteutumisaste (heikko, tyydyttävä, hyvä) 12.1 Yhteistyökumppaneiden lkm 12.2 Yhteistyön laatu (heikko, tyydyttävä, hyvä)

7. Tuloksen tekeminen	Maatilayrityksen kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus	Kysymykset: T ⁴ 6 K 22-25	13. Liikevaihto 14. Liikevoitto/nettotulos 15. Pääoman tuotto 16. Maksuvalmius 17. Velan maksu 18. Vakavaraisuus	13. €määräinen liikevaihto 14. Liikevoitto €/ % 15. Pääoman tuotto- % 16. Quick ratio, current ratio 17. Velkaantumisaste 18. Omavaraisuusaste ja velkaantumisaste
8. Yrityksen kasvu	Maatilayrityksen laajentaminen, työllistäminen	Kysymykset: Keitä tilalla työskentelee? K 27, 36	19. Maatilan koko 20. Tuotantokapasiteetti 21. Jalostusarvo 22. Työntekijät	19.1 Peltoalan muutos 19.2 Liikevaihdon muutos 20. Tuotteiden määrän muutos 21. Jalostusarvon muutos, € 22.1 Työntekijöiden lukumäärä 22.2 Työntekijöiden lukumäärän muutos
9. Tehokkuus	Maatilayrityksen sisäinen ja ulkoinen tehokkuus	Kysymykset: K 26	23. Sisäinen tehokkuus 24. Ulkoinen tehokkuus	23.1 Tuottavuus 23.2 Laatu 23.3 Varastojen kierto 23.4 Valmistuksen läpimenoaika 24.1 Suhde asiakkaisiin (heikko, tyydyttävä, hyvä) 24.2 Suhde toimittajiin (heikko, tyydyttävä, hyvä) 24.3 Suhde muuhun ympäristöön ja sidosryhmiin (heikko, tyydyttävä, hyvä)
10. Palvelu	ELY-keskuksen palvelu nuorelle aloittavalle viljelijälle	Kysymykset: K 5, 6, 9	25. Tyytyväisyys 26. Tieto 27. Hakuprosessin nopeus	25. Viljelijöiden tyytyväisyys ELY-keskuksen palveluun (heikko, tyydyttävä, hyvä) 26. ELY-keskukselta sai tarpeeksi tietoa (heikko, tyydyttävä, hyvä) 27. Hakuprosessin etenemisnopeus (heikko, tyydyttävä, hyvä)

⁴ Sarakkeessa Aineisto/Muuttujat T tarkoittaa Teemahaastattelun kysymyksiä ja K edustaa viljelijäkyselyn kysymyksiä.